ВУЗ

студентам учреждений высшего образования

Г.Н. Соколова

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СОЦИОЛОГИЯ

SHOUT
SHARE
IT

Annotation

Раскрывается логика развития экономической социологии как специальной теории с присущими ей объектом, предметом и системой категорий, «работающих» в русле основных социально-экономических законов. Содержится обширный исторический раздел, посвященный этапам развития экономической социологии, включая актуальные проблемы и тенденции развития экономической социологии в XXI в. В теоретико-методологическом разделе рассмотрены основные социально-экономические законы разделения и перемены труда, закон конкуренции, а также взаимодействие этих законов в процессе глобальных изменений в мире. Впервые представлены детально разработанные методы социологических исследований: социологический анализ, социологическое моделирование, социологическая экспертиза. Для студентов, аспирантов, преподавателей и исследователей в области социальных и экономических наук.

- Галина Николаевна Соколова
  -
  - К читателю
  - Предисловие
  - Введение
  - Исторический раздел
    - Глава 1. Классический этап становления экономической социологии
      - Общая характеристика классического этапа в становлении экономической социологии
      - 1.1. Подход Карла Маркса к анализу экономики как социального процесса
      - 1.2. Культурологический подход Макса Вебера к анализу экономики
      - 1.3. Социологический подход Торстейна Веблена к анализу экономики
      - 1.4. Принципы «социологизма» Эмиля Дюркгейма
      - Резюме
    - Глава 2. основные социологические концепции западных экономических школ в 20–90-е гг. XX в.
      - 2.1. Основные предпосылки развития

экономической социологии в 20–90-е гг. XX в.
- 2.2. Приоритетные направления прикладной социологии
- 2.3. Теория социальной стратификации и социальной мобильности
- 2.4. Структурно-функциональное направление теоретической социологии
- 2.5. Институционализация экономической социологии как научной дисциплины
- Резюме

- Глава 3. Основные этапы становления отечественной экономической социологии
  -
  - 3.1. Вклад Николая Ивановича Бухарина в осмысление и обоснование экономики переходного периода
  - 3.2. Вклад Александра Васильевича Чаянова в развитие теории семейного трудового крестьянского хозяйства
  - 3.3. Вклад Николая Дмитриевича Кондратьева в создание теории больших циклов конъюнктуры
  - 3.4. Социальный механизм развития экономики – «ядро» объекта социологии экономической жизни[61]
  - Резюме
- Глава 4. Актуальные проблемы и тенденции развития экономической социологии в XXI в.
  - 4.1. Общая характеристика новой экономической социологии
  - 4.2. Вклад Ричарда Сведберга в анализ рынков как социальных структур
  - 4.3. Вклад Марка Грановеттера в интеграцию экономических и социологических подходов к анализу рынков труда
  - 4.4. Роль вклада Петра Штомпки в формирование теории модернизации общества
  - Резюме

○ Теоретико-методологический раздел
- Глава 5. Экономическая социология как наука: объект, метод, предмет, функции

- 5.1. Объект экономической социологии
- 5.2. Метод экономической социологии
- 5.3. Предмет экономической социологии
- 5.4. Система категорий экономической социологии
- 5.5. Основные функции экономической социологии
- Резюме

- Глава 6. Социально-экономический закон разделения труда. Сущность, аспекты и формы проявления
  - 6.1. Сущность социально-экономического закона разделения труда
  - 6.2. Основные формы проявления закона разделения труда
  - 6.3. Разделение труда в контексте больших циклов конъюнктуры
  - 6.4. Методология Николая Дмитриевича Кондратьева на современном этапе развития
  - Резюме
- Глава 7. Социально-экономический закон перемены труда. Особенности проявления на современном этапе
  - 7.1. Определение социально-экономического закона перемены труда
  - 7.2. Особенности взаимоотношений между законами разделения и перемены труда
  - 7.3. Проявление закона перемены труда в современной парадигме экономического развития
  - Резюме
- Глава 8. Социально-экономический закон конкуренции. Сущность и формы проявления
  - 8.1. Сущность социально-экономического закона конкуренции
  - 8.2. Основные формы проявления закона конкуренции
  - 8.3. Виды конкуренции
  - 8.4. Конкурентоспособность субъекта на рынке труда
  - Резюме
- Глава 9. Взаимодействие основных социально-экономических законов в процессе глобальных

изменений в мире
- 9.1. Активизация закона конкуренции в условиях глобальных изменений
- 9.2. Роль сетевых структур во взаимодействии основных социально-экономических законов
- 9.3. Модернизация как «ответ» общества на «вызов» глобальных изменений в мире и как условие активизации закона конкуренции
- Резюме

- Глава 10. Экономическое сознание и экономическое мышление: диалектика взаимосвязи
  - 10.1. Экономическое сознание: общая характеристика, определение
  - 10.2. Экономическое мышление: общая характеристика, определение
  - 10.3. Онтологический подход к анализу взаимосвязи экономического сознания и экономического мышления
  - 10.4. Гносеологический подход к анализу взаимосвязи экономического сознания и экономического мышления
  - 10.5. Социологический подход к анализу взаимосвязи экономического сознания и экономического мышления
  - 10.6. Методологическое значение социологического подхода
  - Резюме
- Глава 11. Экономические интересы. Основные закономерности в развитии экономических интересов
  - 11.1. Экономический интерес. Основные определения
  - 11.2. Основные характеристики экономического интереса
  - 11.3. Закономерность взаимосвязи между экономическими интересами и идеологией
  - 11.4. Закономерность взаимосвязи между экономическими интересами и состоянием экономических отношений
  - Резюме
- Глава 12. Социальные стереотипы: природа,

функции, роль в изменении экономического мышления
- 12.1. Основные подходы к анализу социального стереотипа
- 12.2. Функции и виды социальных стереотипов
- 12.3. Социологический подход к анализу социального стереотипа
- 12.4. Особенности функционирования социального стереотипа в условиях переходного периода
- Резюме

- Глава 13. Эффект стереотипизации и социальная мобильность в обществе. Определение эффекта стереотипизации
  -
  - 13.1. Социальные механизмы стереотипизации в тоталитарном обществе
  - 13.2. Социальные механизмы стереотипизации в демократическом обществе
  - 13.3. Социальные механизмы стереотипизации в постсоветском обществе
  - 13.4. Модели социальной структуры как предпосылка социальной мобильности в обществе
  - Резюме
- Глава 14. Экономическое поведение: типы и формы проявления
  -
  - 14.1. Экономический подход к анализу экономического поведения
  - 14.2. Социологический подход к анализу экономического поведения
  - 14.3. Типы и формы проявления экономического поведения
  - Резюме
- Глава 15. Экономическая культура: основные определения, сущность и функции
  - 15.1. Основные определения культуры
  - 15.2. Экономическая культура: основные определения
  - 15.3. Особенности экономической

культуры как системы механизмов
- 15.4. Функции экономической культуры
- 15.5. Специфика инновационной функции экономической культуры
- Резюме

- Глава 16. Социальные механизмы регулирования экономических отношений и процессов
  -
  - 16.1. Трактовка социальных механизмов как средства разрешения противоречий в рамках разных методологических подходов
  - 16.2. Специфика социальных механизмов регулирования экономических отношений
  - 16.3. Социальные механизмы регулирования функции: стратегические и тактические
  - Резюме
- Глава 17. Социологический анализ: поэтапный принцип изучения сложного объекта как единого социального организма
  - 17.1. Системный подход как основа социологического анализа
  - 17.2. Социологический анализ как принцип изучения сложного объекта
  - 17.3. Реализация основных принципов социологического анализа в конкретном социологическом исследовании
  - 17.4. Социологическое моделирование как центральная процедура социологического анализа
  - Резюме
- Глава 18. Социологическое моделирование: специфика исследования экономических отношений и процессов
  -
  - 18.1. Социологическая модель экономического интереса[213]
  - 18.2. Социологическая модель социального стереотипа[215]
  - 18.3. Социологическая модель взаимосвязи экономического мышления и экономического поведения индивида[216]
  - Резюме
- Глава 19. Социологическая экспертиза

экономических преобразований: методология и методика
- 19.1. Методологическая основа социологической экспертизы
- 19.2. Методика социологической экспертизы
- Резюме

- Заключение
- Краткий терминологический словарь
- Литература

- notes
  - 1
  - 2
  - 3
  - 4
  - 5
  - 6
  - 7
  - 8
  - 9
  - 10
  - 11
  - 12
  - 13
  - 14
  - 15
  - 16
  - 17
  - 18
  - 19
  - 20
  - 21
  - 22
  - 23
  - 24
  - 25
  - 26
  - 27
  - 28
  - 29
  - 30
  - 31
  - 32
  - 33

- ○ 34
- ○ 35
- ○ 36
- ○ 37
- ○ 38
- ○ 39
- ○ 40
- ○ 41
- ○ 42
- ○ 43
- ○ 44
- ○ 45
- ○ 46
- ○ 47
- ○ 48
- ○ 49
- ○ 50
- ○ 51
- ○ 52
- ○ 53
- ○ 54
- ○ 55
- ○ 56
- ○ 57
- ○ 58
- ○ 59
- ○ 60
- ○ 61
- ○ 62
- ○ 63
- ○ 64
- ○ 65
- ○ 66
- ○ 67
- ○ 68
- ○ 69
- ○ 70
- ○ 71
- ○ 72
- ○ 73
- ○ 74
- ○ 75
- ○ 76
- ○ 77

- ○ 78
- ○ 79
- ○ 80
- ○ 81
- ○ 82
- ○ 83
- ○ 84
- ○ 85
- ○ 86
- ○ 87
- ○ 88
- ○ 89
- ○ 90
- ○ 91
- ○ 92
- ○ 93
- ○ 94
- ○ 95
- ○ 96
- ○ 97
- ○ 98
- ○ 99
- ○ 100
- ○ 101
- ○ 102
- ○ 103
- ○ 104
- ○ 105
- ○ 106
- ○ 107
- ○ 108
- ○ 109
- ○ 110
- ○ 111
- ○ 112
- ○ 113
- ○ 114
- ○ 115
- ○ 116
- ○ 117
- ○ 118
- ○ 119
- ○ 120
- ○ 121

- ○ 122
- ○ 123
- ○ 124
- ○ 125
- ○ 126
- ○ 127
- ○ 128
- ○ 129
- ○ 130
- ○ 131
- ○ 132
- ○ 133
- ○ 134
- ○ 135
- ○ 136
- ○ 137
- ○ 138
- ○ 139
- ○ 140
- ○ 141
- ○ 142
- ○ 143
- ○ 144
- ○ 145
- ○ 146
- ○ 147
- ○ 148
- ○ 149
- ○ 150
- ○ 151
- ○ 152
- ○ 153
- ○ 154
- ○ 155
- ○ 156
- ○ 157
- ○ 158
- ○ 159
- ○ 160
- ○ 161
- ○ 162
- ○ 163
- ○ 164
- ○ 165

- ○ 166
- ○ 167
- ○ 168
- ○ 169
- ○ 170
- ○ 171
- ○ 172
- ○ 173
- ○ 174
- ○ 175
- ○ 176
- ○ 177
- ○ 178
- ○ 179
- ○ 180
- ○ 181
- ○ 182
- ○ 183
- ○ 184
- ○ 185
- ○ 186
- ○ 187
- ○ 188
- ○ 189
- ○ 190
- ○ 191
- ○ 192
- ○ 193
- ○ 194
- ○ 195
- ○ 196
- ○ 197
- ○ 198
- ○ 199
- ○ 200
- ○ 201
- ○ 202
- ○ 203
- ○ 204
- ○ 205
- ○ 206
- ○ 207
- ○ 208
- ○ 209

- ○ 210
- ○ 211
- ○ 212
- ○ 213
- ○ 214
- ○ 215
- ○ 216
- ○ 217
- ○ 218
- ○ 219
- ○ 220
- ○ 221
- ○ 222
- ○ 223
- ○ 224
- ○ 225
- ○ 226
- ○ 227
- ○ 228
- ○ 229
- ○ 230
- ○ 231
- ○ 232
- ○ 233

Галина Николаевна Соколова
Экономическая социология

© Соколова Г.Н., 2013
© Оформление. УП «Издательство “Вышэйшая школа”», 2013

К читателю

Учебник, предлагаемый вниманию читателя, является важным итогом многолетней и многогранной работы автора в сферах науки и образования. За каждым предложением, выводом или утверждением кроется каждодневный напряженный труд исследователя, аналитика, мыслителя. Практически все выдвинутые идеи прошли апробацию и выкристаллизовались в процессе чтения дисциплины «Экономическая социология» на кафедре социологии факультета философии и социальных наук Белорусского государственного университета.

Автор не навязывает читателю свое видение существующих проблем, а предлагает самому оценить сходство и различие возможных подходов к их решению. Анализируя зачастую диаметрально противоположные точки зрения крупнейших представителей социальной мысли, автору удается «высветить» многогранность и глубину общественной проблематики и обосновать право на существование различных концептуальных решений. Именно такой подход способствует развитию самостоятельности и креативности мышления.

В широком спектре вопросов, затронутых в теоретико-методологическом разделе, Г.Н. Соколова сосредоточивает внимание на логике развития науки экономической социологии. Она раскрывает объект и предмет экономической социологии как ключевой специальной теории в социологическом знании, науке о механизмах взаимодействия экономических институтов и общества в целом. В центре внимания находятся человек в совокупности социальных сетей, связей и отношений, а также социальные механизмы, регулирующие протекание экономических процессов и обусловливающие формирование тех или иных экономических структур. В результате представляется целостная теоретическая картина, позволяющая сформировать наши представления о науке экономической социологии.

С обретением Республикой Беларусь государственного суверенитета и становлением рыночных отношений в постсоветской экономике, белорусское общество встретилось с новыми, неведомыми ранее, проблемами, а наш экономический менталитет – с процессами и явлениями, которые до недавнего времени отечественная социология не изучала. Поэтому вполне закономерно, что автору пришлось адаптировать применительно к нашим условиям важнейшие социально-экономические термины, широко используемые в мировой научной социологической литературе.

Учебный курс Г.Н. Соколовой логически организован, содержит ключевые определения и формулировки основных выводов по всем разделам, а также предполагает проверку усвоенного материала с помощью тщательно продуманных и хорошо сформулированных вопросов. Представляются весьма ценными авторские разработки методов экономической социологии – социологического анализа, социологического моделирования и социологической экспертизы, что делает эту дисциплину самодостаточной в плане владения собственными оригинальными методиками.

Важным в подаче материала является его соответствие концепции непрерывного образования. Каждая глава сопровождается резюме, представляющим собой краткое содержание основного повествования. Студенты учреждений высшего образования, а также учащиеся лицеев и колледжей могут заранее ознакомиться с каждой темой, чтобы затем углубиться в основной текст в меру своей подготовленности.

В заключение отметим, что общее изложение методологических и методических разработок включается мыслью исследователя в контекст современных процессов, связанных с глобализацией и модернизацией, и отражающих специфику этих процессов для постсоветских государств. Тем самым выход в свет нового учебника профессора Г.Н. Соколовой демонстрирует неразрывное единство мировой социологической мысли, в которое органично входят и занимают в нем достойное место лучшие отечественные исследователи и их научные школы.

Александр ДАНИЛОВ

член-корреспондент НАН Беларуси

Предисловие

Каким образом многим миллионам людей удается добиваться согласованности своих действий? Как они могут координировать свои усилия с той степенью точности, которая необходима для производства большого количества материальных и духовных благ?

Согласованность в глобальных масштабах может достигаться лишь при наличии существенных предпосылок, одной из которых является естественное функционирование социально-экономических законов общества. Люди порой уничтожают эти предпосылки или не дают им развиться, а затем не могут понять, почему та или иная экономическая система развалилась. Экономическая социология способна объяснить процессы общественной координации и выявить те предпосылки, которые позволяют этим процессам успешно развиваться.

Главная задача учебника – изложить экономическую социологию как ключевую специальную теорию в социологическом знании, которая, оперируя совокупностью категорий, «работающих» в рамках основных социально-экономических законов, помогает разобраться в причинах согласованности или несогласованности действий миллионов людей.

Именно концептуальность придает экономической социологии ее объяснительную и предсказательную силу. Без научной концепции приходится блуждать вслепую через сплетения социально-экономических проблем, противоречащих друг другу суждений, конфликтующих мнений. Овладение совокупностью научных концепций позволяет улавливать смысл в окружающей нас разноголосице, проясняет и систематизирует наш повседневный опыт, помогает мыслить более ясно и последовательно в широком диапазоне общественных проблем.

За последние годы читатель получил возможность ознакомиться с основными трудами известных авторов западной социально-экономической мысли. Переведены на русский язык и опубликованы фундаментальные труды А. Смита, Э. Дюркгейма, Н. Смелсера, М. Вебера, Р. Арона, Т. Веблена, Э. Гидденса, П. Штомпки и др. Различные аспекты их концепций отражены в научных публикациях и исследованиях. Экономическая социология в начале XXI в. становится одним из наиболее активных исследовательских направлений в социальных науках. Возрастает число университетских учебных курсов, напрямую связанных с экономической социологией. Ее

институционализация как особой дисциплины идет полным ходом. Появляется все больше интересных исследований, которые используют инструменты социологического анализа и социологического моделирования.

В отечественной социологии существует ряд методологических подходов к развитию экономической социологии как науки. Одни из них (Веселов Ю.В. и др.) исследуют экономическую социологию как историю социологических учений, другие (Верховин В.И. и др.) акцентируют внимание на различных типах экономического поведения как предмета экономической социологии, третьи (Радаев В.В. и др.) развертывают систематизацию разнообразных экономико-социологических подходов в современной западной социологии.

Авторский подход имеет цель создание методологической и методической базы экономической социологии как специальной социологической теории и как учебной дисциплины для высших учебных заведений. Учебник состоит из двух разделов: исторического и теоретико-методологического. В историческом разделе рассматриваются классический этап становления экономической социологии, основные концепции западных экономических школ XX–XXI вв., основные этапы становления отечественной экономической социологии. В теоретико-методологическом разделе раскрывается логика развития экономической социологии как социологической теории через систему категорий (экономическое сознание и экономическое мышление, экономические интересы, социальные стереотипы, экономическое поведение, экономическая культура, социальные механизмы регуляции экономических отношений и процессов), «работающих» в русле основных социально-экономических законов (разделения и перемены труда, конкуренции и др.).

Учебник является дальнейшей разработкой материала, представленного в учебниках «Экономическая социология» (1998) [1] и «Экономическая социология» (2000)[2].

В нем в новом временном контексте, с использованием новых методологических и методических разработок, развиваются авторские идеи, заявленные два десятилетия тому назад в научной монографии «Экономическая социология» (1995)[3].

В историческом разделе рассмотрены актуальные проблемы и тенденции развития экономической социологии XXI в., в теоретико-методологическом разделе – взаимодействие основных социально-экономических законов в процессе глобальных изменений в мире, а также методы социологических исследований – социологический анализ, социологическое

моделирование, социологическая экспертиза, составляющие неотъемлемую часть экономической социологии. Обращение к методам инициировано необходимостью их разработки именно для экономической социологии и нашло свое первоначальное отражение в «Экономико-социологическом словаре» (2002)[4].

Работа подготовлена с учетом новых тенденций в науке и актуализации социальных проблем развития экономических отношений и процессов; принято решение отойти от конкретных статистических таблиц, теряющих со временем свою актуальность, и сконцентрировать внимание на методологическом и методическом аспектах экономической социологии. Предлагается новый взгляд на социально-экономические законы, в связи с осмыслением и применением основных положений «теории больших циклов конъюнктуры» Н. Д. Кондратьева, изложенных в историческом разделе.

Учебник опирается на основные определения, разработанные автором в научной монографии «Экономическая социология» (1995) и апробированные (начиная с 1992 г.) в авторском курсе по экономической социологии в Белорусском государственном университете на факультете философии и социальных наук, кафедра социологии. Авторские определения основных понятий и исходные формулировки основных социально-экономических законов в данном учебнике выделены курсивом.

В работе автор ссылается на наиболее важные и относительно доступные источники – работы западных и отечественных авторов классики и современности. Краткий терминологический словарь (в авторской разработке) содержит понятия, наиболее важные для понимания современных процессов в экономической и социальной сферах. Учебник «Экономическая социология» подготовлен в соответствии с типовой учебной программой для вузов по специальности 1-23 01 05 Социология[5].

Глава «Социологическое моделирование: специфика исследования экономических отношений и процессов» написана под научным руководством автора книги, создателем этих моделей, кандидатом социологических наук, доцентом О.В. Кобяком.

Выражаю глубокую признательность коллегам, рецензентам и оппонентам, причастным к созданию этой книги. Особую благодарность хотелось бы высказать кандидату социологических наук Е.В. Тарановой за помощь в редакционной подготовке текстов этого издания. Автор открыт для профессионального сотрудничества со своими коллегами – социологами и экономистами – и будет признателен за конструктивные отзывы как основу для дальнейшей работы.

Введение

Встарь богатейшими странами были те, природа которых была наиболее обильна; ныне богатейшие страны – те, в которых человек наиболее деятелен.

Г.Т. Бокль

Социология экономической жизни как разработка социальных подходов к экономике формируется уже около трех веков. Ее основатели Э. Дюркгейм, М. Вебер, Т. Веблен, К. Маркс, А. Смит стремились объяснить социальные изменения, происходившие в западноевропейском обществе, исходя из влияния на них разделения труда, состояния экономики, урбанизации индустриального общества, трансформации социальной структуры. Так формировалась система социологических взглядов на производительную деятельность, «погруженную» в контекст экономических изменений, постепенно превращаясь в самостоятельную и авторитетную дисциплину.

Социология экономической жизни возникла одновременно с появлением социологии как науки. В истории ее формирования можно выделить так называемый классический период, характеризуемый появлением теоретических и методологических оснований, и современный, когда экономическая социология институциализируется в самостоятельную отрасль, объединившую многочисленный отряд социологов. И сегодня это одно из ведущих направлений социологии, в котором выделяется целый ряд поднаправлений и подотраслей: социология промышленности и социология сельского хозяйства, социология предпринимательства и социология менеджмента, социология бизнеса и социология инноваций, социология профессий и социальные исследования трудовой миграции и многие другие.

В США и Западной Европе не принято проводить жестких междисциплинарных границ, поэтому социологию экономической жизни понимают как широкое поле социальных проблем экономической деятельности, актуализируя по необходимости ту или иную проблему и создавая для ее разрешения ту или иную теорию среднего уровня. В отечественной же науке вопрос о предмете, методах и границах конкретных социологических дисциплин всегда стоял в числе основных. Возможно, это объясняется различием в социокультурных традициях стран,

методологическими идеалами знания – плюралистическим (построение знания главным образом снизу, индуктивно) или монистическим (дедуктивно-централизованное развертывание знания от заданного образца).

В предлагаемой читателю книге раскрывается логика развития науки экономической социологии. Экономическая социология рассматривается как социологическая теория объяснительного типа с присущими ей объектом, предметом и системой категорий, «работающих» в русле основных социально-экономических законов. Автор вовлекает в орбиту своих научных поисков опыт отечественных и зарубежных исследований, соблюдая принципы преемственности научного знания, тщательно отбирая все самое ценное из прошлого опыта с тем, чтобы на этом фундаменте строить целостную систему знаний об экономической социологии. Характерно, что многие классические (А. Смит, Э. Дюркгейм) и современные (Н. Смелсер, П. Хейне и др.) концепции естественным образом встраиваются в данную систему и проявляют удивительную жизнестойкость и креативные возможности.

Фундаментальные задачи науки – объективная оценка существующего знания и приращение нового знания оказываются тесно связанными между собой, и в работе делается попытка раскрыть эту связь. Проблемное изложение материала предполагает оценку нынешнего состояния научного знания в экономической социологии, а также выделение «рационального ядра» (проверенных и доказанных положений) науки, представляющего собой фундамент для поиска новых подходов и приращения нового знания. Последнее требует обращения к зарубежному опыту, к истории мировой социологической мысли, активное усвоение которых становится возможным лишь тогда, когда они реально обогащают культурный опыт собственной страны.

Излагая историю зарубежной и отечественной социологии экономической жизни, автор стремится донести до читателя достижения мировой социальной мысли, показать логику ее развития, раскрыть классический этап становления экономической социологии как этап ее теоретической подготовки, формирования исходной методологии – принципов анализа реальных процессов под углом зрения взаимосвязи экономики и общества, разработки категорий, необходимых для описания и объяснения этих взаимосвязей.

Сравнительный анализ взглядов и роли К. Маркса, М. Вебера и Т. Веблена в формировании классического этапа экономической социологии показывает, что экономическая теория К. Маркса

включает в себя социальные революции и порождающие их силы; культурологическая теория М. Вебера нацелена на выявление культурного генезиса «духа капитализма»; социологическая концепция Т. Веблена очерчивает эволюционное развитие в процессе селекции социальных институтов, регулирующих экономическую сферу деятельности. Дополняя друг друга, эти теории создают мощный теоретический фундамент становления экономической социологии.

История западной экономической мысли рассматривается как история постепенного расширения социального фона экономических процессов, что диктовалось необходимостью социального объяснения сферы мотивации экономического поведения, соотношения в нем свободы и регламентированности; роли различных ограничителей свободного предпринимательства; роли социальных институтов в экономической жизни и др. Сегодня экономическая социология в ее западном варианте – это не столько целостная мононаука, сколько довольно широкое научное движение, направленное на изучение «стыковых» экономико-социальных проблем, наиболее актуальных для развитых капиталистических стран.

Известно, что «рациональное ядро» науки – это компактное множество взаимосвязанных теоретических положений, аналитических приемов и основных эмпирических данных, отражающих существо данной науки. К числу фундаментальных положений и принципов науки относятся прежде всего методологические нормы научного знания, в частности принцип единства логического и исторического, правила теоретической интерпретации и операционализации понятий, построения и проверки истинности теории, обоснования надежности знания. Сюда же включаются структурные механизмы определения объекта и предмета науки, научного и эмпирического факта, объяснения социальных законов и категорий. Теория и эмпирия могут устаревать (с различной скоростью), но методология остается как система принципов, которая дисциплинирует мышление, придает ему логическую стройность, повышает культуру социологических исследований.

В теоретико-методологическом разделе рассматривается предметная область экономической социологии – социальные механизмы, регулирующие протекание тех или иных экономических процессов и обусловливающие формирование тех или иных экономических структур. В центре внимания экономической социологии находится природа и способность социальных механизмов регулировать экономические отношения социальных субъектов и протекание экономических процессов. В

рамках разных методологических подходов выявляются разные социальные механизмы и различные принципы социального регулирования.

Теоретические понятия высокого уровня обобщения – категории экономической социологии рассматриваются как нервная система, от состояния которой зависит, будет ли данная наука функционировать как здоровый организм. В экономической социологии к фундаментальным понятиям относят прежде всего экономическое сознание и экономическое мышление, экономические интересы и социальные стереотипы, экономическое поведение и экономическую культуру. Определение круга основных понятий позволяет создать методологическую основу исследования социально-экономических процессов, осуществить описание и анализ явлений и процессов, подлежащих объяснению в контексте их связей, отношений, зависимостей.

Анализ основных социально-экономических законов разделения и перемены труда, закона конкуренции дает возможность рассмотреть их вклад в формирование общественного сознания и экономического образа мышления социальных субъектов. Показывается, что эти законы (разделения труда, перемены труда, конкуренции и др.) имеют многовековое развитие, определяющее жизнь и жизнедеятельность мирового сообщества. В ходе анализа выявляется, что отечественный опыт игнорирования основных общественных законов привел к тяжелейшим социально-экономическим и социально-психологическим последствиям, совокупность которых ученые и публицисты определили как явление общественного застоя. Обосновывается, что с середины 1980-х гг. проявилось и стало обостряться социальное противоречие между осознанием необходимости социально-экономических перемен и неготовностью людей к этим переменам вследствие того, что в бездействии атрофировались экономические компоненты общественного сознания и экономического образа их мышления, не включенного в экономические практики.

Вместе с тем нынешнее состояние общественного развития характеризуется активизацией закона конкуренции как катализатора взаимодействия законов разделения и перемены труда в ходе глобальных изменений в мире. Закон конкуренции приобретает самодовлеющий характер, диктуя свои требования не только в сфере общественного производства, но и в сфере обращения, а именно – сфере финансового капитала. Наблюдается обострение конкурентной борьбы во всех сферах экономических отношений.

Различные по своему экономическому и социальному развитию общества включаются в объективный процесс интеграции национальных экономик в мировую экономику *посредством модернизации экономических и социальных ресурсов и развития инновационной деятельности.* Успешность включения зависит от места нахождения общества в едином глобальном пространстве, соотношения в нем экономических и социальных активов и пассивов, коридора экономических и социальных возможностей. Исследование этих вопросов приобретает стратегическое значение для осознания реальной ситуации и создания национальной концепции социально-экономического развития.

Модернизация становится «ответом» общества на «вызов» глобальных изменений в мире, а решение технологических и социальных проблем, сдерживающих включение общества в единое информационное пространство, условием активизации закона конкуренции. Исследование социальных проблем этого включения (на примере Беларуси и России как постсоветских государств) становится одним из актуальнейших направлений экономической социологии, в анализе которого автор принимает непосредственное участие[6].

Основная задача методологии как системы принципов и способов, используемой исследователем в своей теоретической и практической деятельности, заключается в обеспечении эвристической формы познания системой строго выверенных и прошедших апробацию принципов, методов, правил и норм. Данная система формируется на основе объективных законов и закономерностей действительности; применительно к экономической социологии – социально-экономических законов разделения и перемены труда, закона конкуренции. Для достижения успеха в исследовательской деятельности необходимо владеть «секретом» метода и обладать эвристической технологией научного мышления. Создание оригинальной методологии научного исследования как основы научной школы, в рамках экономической социологии, является главной целью автора учебника.

Исторический раздел

Глава 1. Классический этап становления экономической социологии

Общая характеристика классического этапа в становлении экономической социологии

Классический этап (середина XIX – начало 20-х гг. XX в.) становления экономической социологии – это этап ее теоретической подготовки, формирования исходной методологии: принципов анализа реальных процессов под углом зрения взаимосвязи экономики и общества в целом; разработки категорий, необходимых для описания и объяснения этих взаимосвязей.

Наиболее яркими представителями этого этапа, по признанию западной социологической мысли, являются немецкий экономист и философ Карл Маркс (1818–1883), немецкий экономический историк и социолог Макс Вебер (1864–1920), американский социолог-экономист Торстейн Веблен (1857–1929), французский социолог и философ, основатель французской социологической школы Эмиль Дюркгейм (1858–1917). Их заслуга состоит в том, что они разработали социологическую альтернативу чисто экономическому взгляду на развитие экономики.

1.1. Подход Карла Маркса к анализу экономики как социального процесса

Карл Маркс (1818–1883) – социальный мыслитель, философ, экономист. Учился на юридическом факультете Боннского (1835–1836) и Берлинского (1836–1841) университетов, где изучал главным образом философию и историю. В 1843 г. он критически пересмотрел гегелевскую «Философию права», а именно идеалистическую основу гегелевской диалектики и пришел к выводу, что не государство определяет гражданское общество, а наоборот, гражданское общество определяет государство, т. е. экономика определяет политику. Этот результат явился исходным пунктом его будущего материалистического понимания истории. Летом 1844 г. в «Экономическо-философских рукописях» К. Маркс сделал попытку обобщить свои первые экономические исследования и дать научное обоснование своих коммунистических воззрений. В 1850 г. он возобновил экономические занятия и в «Экономических рукописях 1857–1859

годов», явившихся предпосылкой создания «Капитала», разработал теорию прибавочной стоимости и выявил механизмы, посредством которых особые силы производства, разделение труда и идеология собственности комбинировались с тем, чтобы разделять людей на классы.

Социальный подход к экономике является характерной особенностью методологии К. Маркса. Можно назвать несколько методологических принципов анализа капиталистической экономики, отражающих его установку на выявление сущности социальных отношений между участвующими в них классами и группами. Прежде всего К. Маркс рассматривал закономерности экономического развития с позиций интересов, деятельности и отношений классов, занимающих разное (в том числе противоположное) положение в системе производства, распределения, обмена и потребления общественного продукта. Согласно экономической теории К. Маркса, стержнем социального механизма развития капиталистической экономики является классовая борьба пролетариата и буржуазии, основу которой составляет противоположность классовых интересов в сфере отношений к собственности на средства производства, а соответственно и политической власти.

Замысел К. Маркса заключается в истолковании противоречивого или антагонистического характера капиталистического общества. Три его известные работы – «Манифест коммунистической партии» (1848), «К критике политической экономии» (1859) и «Капитал»: т. 1 (1867); т. 2 (1885); т. 3 (1894) – представляют собой три способа объяснения, обоснования и уточнения антагонистического характера капиталистического строя.

Капиталистическое общество характеризуется, по К. Марксу, двумя видами противоречий. Первый вид – *противоречие между производительными силами и производственными отношениями.* Буржуазия непрерывно создает все более мощные средства производства, но производственные отношения, отношения собственности, не перестраиваются в том же ритме. Капиталистический строй в состоянии производить все больше и больше, однако вопреки этому росту богатства уделом большинства остается нищета. Это порождает второй вид противоречия – *противоречия между ростом богатства и растущей нищетой большинства*, которое со временем приведет к революционному кризису. Пролетариат, который составляет и будет составлять большинство населения, конституируется в общественный класс, стремящийся к взятию власти и преобразованию общественных отношений. Противоречивый

характер капитализма выражается, по К. Марксу, в том, что рост средств производства, вместо того чтобы вести к повышению уровня жизни рабочих, вызывает пролетаризацию и пауперизацию (обнищание).

К. Маркс не отрицает, что между капиталистами и пролетариатом есть множество промежуточных групп: ремесленники, мелкая буржуазия, торговцы, крестьяне-собственники. Но он убежден в следующих двух положениях. С одной стороны, по мере развития капитализма будет проявляться *тенденция к кристаллизации общественных отношений между двумя, и только двумя, группами – капиталистами и пролетариатом.* С дугой стороны, двум, и только двум, классам открыта возможность создания политического и идея создания социального устройства общества. Если пролетариат в борьбе против буржуазии объединяется в класс, если путем революции он превращает себя в господствующий класс и упраздняет старые производственные отношения, то с этими отношениями он уничтожает классы вообще, а тем самым и свое господство как класса. По К. Марксу, на место старого буржуазного общества с его классами и классовыми противоположностями приходит ассоциация, в которой свободное развитие каждого является условием свободного развития всех[7].

В работе «К критике политической экономии. Предисловие», опубликованной в Берлине в 1859 г., К. Маркс излагает свою социологическую концепцию, суть которой состоит в том, что люди в общественном производстве своей жизни вступают в определенные, необходимые, от их воли не зависящие отношения, которые соответствуют определенной ступени развития их производительных сил. На известном этапе своего развития производительные силы общества приходят в противоречие с производственными отношениями, отношениями собственности, внутри которых они до сих пор развивались. Из форм развития эти отношения превращаются в их оковы, и тогда наступает эпоха социальной революции.

Ни одна общественная формация, согласно К. Марксу, не погибает раньше, чем разовьются все производительные силы, для которых она дает достаточно простора, и новые производственные отношения не появятся раньше, чем созреют материальные условия их существования в недрах старого общества. Поэтому человечество ставит перед собой только такие задачи, которые оно может разрешить; при ближайшем рассмотрении всегда оказывается, что задача возникает лишь тогда, когда материальные условия ее решения уже имеются или, по крайней мере, находятся в процессе становления.

К. Маркс характеризует в общих чертах античный, феодальный и современный, буржуазный, способы производства как прогрессивные эпохи экономического развития. Буржуазные производственные отношения являются у Маркса последней антагонистической формой общественного процесса производства, антагонистической не в смысле индивидуального антагонизма, а в смысле антагонизма, вырастающего из общественных условий жизни индивидов; но развивающиеся в недрах буржуазного общества производительные силы создают вместе с тем материальные условия для разрешения этого антагонизма. Поэтому буржуазной общественной формацией завершается у Маркса предыстория человеческого общества[8].

Вершиной научной деятельности К. Маркса стало его знаменитое произведение «Капитал» (в трех томах), в котором он наиболее полно и всесторонне разработал материалистическую диалектику как метод политэкономии, развил материалистическое понимание истории, открыл закон движения капиталистического способа производства. «Капитал» – книга по экономике и в то же время это социологический анализ капитализма, раскрывающий способ функционирования, социальную структуру и историю капиталистического строя. Первый том посвящен «Производству капитала» (1867), второй – «Процессу обращения капитала» (впервые изданному Ф. Энгельсом, на основе незавершенных рукописей, в 1885 г.), третий – «Процессу капиталистического производства, взятому в целом» (1894 г.). В самом общем виде, К. Маркс обосновал закон движения капиталистического способа производства в русле теории стоимости, теории заработной платы и, как завершение, теории прибавочной стоимости.

Первое положение выведенного им закона: стоимость любого товара пропорциональна количеству вложенного в него среднего общественного труда. Оно составляет стержень теории трудовой стоимости. *Второе положение*: стоимость труда измеряется как и стоимость любого товара. Заработная плата, которую наемный рабочий получает от капиталиста в обмен на продаваемую рабочую силу, равняется количеству общественного труда, необходимого для производства товаров, нужных для жизни рабочего и его семьи. *Третье положение*: время, необходимое рабочему для производства стоимости, равной той, какую он получает в форме заработной платы, меньше фактической продолжительности его труда. Стоимость, произведенная прибавочным трудом, есть, по К. Марксу, прибавочная стоимость, а норма эксплуатации определяется отношением между прибавочной стоимостью и переменным капиталом,

соответствующим оплате рабочей силы.

Таким образом, К. Маркс вывел всеобщую формулу капитала, согласно которой деньги являются первой формой его проявления. Деньги как деньги и деньги как капитал различаются неодинаковой формой обращения. Непосредственная форма товарного обращения есть Т – Д – Т – превращение товара в деньги и обратное превращение денег в товар, продажа ради купли. Кругооборот Т – Д – Т имеет своей исходной точкой один товар, а конечной точкой другой товар, который выходит из обращения и поступает в потребление. Кругооборот Т – Д – Т закончен, как только деньги, вырученные от продажи одного товара, унесены куплей другого товара.

Наряду с этой формой мы находим другую специфически отличную от нее форму Д – Т – Д – превращение денег в товар и обратное превращение товара в деньги, куплю ради продажи. Совершая этот цикл, деньги превращаются в капитал, становятся капиталом. Эта операция приобретает смысл, когда одна денежная сумма отличается от другой по величине. Процесс Д – Т – Д обязан своим содержанием не качественному различию между крайними пунктами (так как они оба деньги), а их количественной разнице. Поэтому полная формула данного процесса выражается так: Д – Т – Д*, где Д* = Д + АД. Это приращение Маркс называл *прибавочной стоимостью.* Возрастание первоначальной стоимости на величину прибавочной стоимости и превращает ее в капитал (вложенный в дело функционирующий источник в виде средств производства). Получение прибавочной стоимости является, по К. Марксу, основным законом капиталистического способа производства, основанного на частной собственности на средства производства, использовании наемного труда, товарно-денежных отношениях.

Согласно К. Марксу, существуют два основных способа повышения прибавочной стоимости за счет наемных рабочих, или нормы эксплуатации. Один сводится к увеличению продолжительности работы, другой – к максимальному сокращению продолжительности необходимого труда за счет повышения его производительности, т. е. производство стоимости, равной стоимости наемного труда, в более короткое время. Таким образом, обнаруживается *механизм, объясняющий стремление капиталистической экономики к постоянному росту производительности труда.* Открытие данного механизма, характеризующего, по К. Марксу, природу капиталистического строя, позволило его последователям сделать акцент на втором способе повышения прибавочной стоимости и связать его с перманентным развертыванием научно-технического прогресса.

В своем основном труде «Капитал» К. Маркс переходит от идеи универсальной экономической теории к идее специфичности экономических законов и социальной структуры каждого строя. По К. Марксу, существуют экономические законы, свойственные каждому экономическому строю и выражающие специфику общественных отношений, вытекающих из существующей социальной структуры. Так, при капитализме именно социальной структурой объясняется сущность эксплуатации и неизбежное саморазрушение капиталистического общества. Иными словами, в «Капитале» ставится цель проанализировать одновременно способ функционирования, социальную структуру и историю капиталистического строя. К. Маркс – экономист, стремящийся быть одновременно и социологом. Анализ механизмов функционирования и становления капитала представляет собой в то же время и анализ истории человечества в свете способов производства. «Капитал» – книга по экономике, но в то же время это социологический анализ капитализма и, кроме того, философская история человечества, обремененного собственными конфликтами вплоть до конца своей предыстории[9].

1.2. Культурологический подход Макса Вебера к анализу экономики

Макс Вебер (1864–1920) – немецкий социолог, социальный философ и историк, основоположник понимающей социологии и теории социального действия. Преподавал во Фрайбургском (1893–1896), Гейдельбергском (1896–1898, 1902–1919) и Мюнхенском (1919–1920) университетах. Начинал как исследователь в области экономической истории. Изучая вопрос о взаимоотношениях экономики с другими сферами человеческой деятельности – политикой, правом, религией и др., М. Вебер пришел к необходимости специально заняться социологией, разрабатывая ее главным образом как социологию экономического поведения.

В ходе методологического переосмысления первоначальной функции экономических понятий, историческая политэкономия превращалась у М. Вебера в историческую социологию, в рамках которой он пытался выявить роль протестантской «хозяйственной этики» в генезисе западноевропейского капитализма, а также связь хозяйственной жизни общества, материальных и духовных интересов различных социальных групп с религиозным сознанием. Его работы сыграли значительную роль в становлении и развитии социологии религии как специальной области знания.

В то же время идеи М. Вебера были подвергнуты критике, в одних случаях за преувеличение «хозяйственной роли» религии вообще, а в других – за преувеличение роли протестантской «хозяйственной этики» в становлении западноевропейского капитализма. Социальная философия, лежащая в основе исторической социологии М. Вебера, наиболее отчетливое воплощение получила в работе «Протестантская этика и дух капитализма» (1905)[10].

Главной идеей веберовской социальной философии является идея *экономической рациональности*, нашедшая свое последовательное выражение в современном капиталистическом обществе с его рациональной религией (протестантизм), рациональным правом и управлением, рациональным денежным обращением и другими средствами, обеспечивающими возможность максимально рационального поведения в хозяйственной сфере и позволяющими добиться предельной экономической эффективности. Дальнейшую разработку веберовская идея рациональности получает в связи с его концепцией рациональной бюрократии, представляющей, по его мнению, высшее воплощение капиталистической рациональности («Хозяйство и общество», 1921)[11].

Эпоха ставила перед М. Вебером вопросы о том, *что* такое современное капиталистическое общество, *каковы* его происхождение и пути развития, *какова* судьба индивида в этом обществе. Характер вопросов предопределил методологический инструментарий М. Вебера – создание типов социального действия, основные признаки которого – наличие субъективного смысла и «ориентация на других». Он расположил эти типы в порядке возрастания рациональности – от чисто традиционного к целерациональному. Это – *традиционное действие*, определяемое через привычку и стереотипы; *аффективное*, особенно эмоциональное, – определяемое через актуальные аффекты и чувства; *ценностно-рациональное,* – определяемое через сознательную веру в этическую, религиозную или иную ценность поведения независимо от его успеха; *целерациональное действие,* – направленное к достижению ясно осознаваемых целей и использующее для их достижения адекватные средства. М. Вебер был убежден, что рационализация социального действия – это тенденция самого исторического процесса. Что она означает? Прежде всего то, что рационализируются способ ведения хозяйств, управление во всех областях жизни, образ мышления людей.

Целерациональное действие служит у М. Вебера образцом, с которым соотносятся остальные виды социального действия,

указанные в порядке возрастающей рациональности. В реально протекающем поведении индивида, по М. Веберу, имеют место и традиционные, и аффективные, и ценностно-рациональные, и целерациональные моменты. В разных типах обществ те или иные виды действия могут быть преобладающими: в традиционных обществах преобладает традиционный и аффективный типы ориентации действия, а в индустриальных – ценностно- и целерациональный, с тенденцией вытеснения второго типа первым. К середине 1970-х гг. интерес к М. Веберу, нараставший в русле различных социологических ориентаций, вылился в своеобразный «веберовский ренессанс», наложивший свой отпечаток на дальнейшее развитие социологии в целом и экономической социологии в частности.

Для М. Вебера, *во-первых*, капитализм означал рациональность в ее концентрированном выражении. *Во-вторых*, М. Вебер настаивал на том, что классовая борьба не занимает действительно центрального места в общественной жизни, ибо она вызывается лишь различиями в имущественном положении и переменным успехом, который выпадает на долю участников рыночных отношений. *В-третьих*, социализм, как считал М. Вебер, лишь приведет к расширению бюрократизации экономической жизни. По М. Веберу, бюрократия представляет собой наиболее рациональную форму социальной организации для увековечения промышленного капитализма. Однако он опасался, что социалистический строй, формируемый вне сферы действия объективных социально-экономических законов, и в частности закона конкуренции, приведет к превращению бюрократии в самоцель общественного развития.

Основной вклад М. Вебера в теорию происхождения капитализма содержится в его упоминаемом труде «Протестантская этика и дух капитализма» (1905). В нем он подчеркивает, что самостоятельное функционирование идей является существенной основой для экономического роста. Эффективное функционирование капитализма, доказывал М. Вебер, предполагает, что для человека духовный и материальный аскетизм сами по себе обладают ценностью. Он считал, что подъем аскетического протестантства (особенно кальвинизма) создал социальные и психологические предпосылки возникновения промышленного капитализма современного ему западного типа. «При ознакомлении с профессиональной статистикой любой страны со смешанным вероисповедным составом населения неизменно обращает на себя внимание… несомненное преобладание протестантов среди владельцев капитала и предпринимателей, а равно среди высших

квалифицированных слоев рабочих, и прежде всего среди высшего технического и коммерческого персонала современных предприятий»[12], – писал М. Вебер.

Кальвинист, по М. Веберу, рассматривает успех предприятия как главную цель и тем самым стремится доказать свое право называться одним из избранников божьих. Кальвинистское учение требует непрестанного труда и не допускает жизни, исполненной удовольствий. Полученный доход может быть использован лишь для новых вложений в предприятие, а такое аскетическое поведение стимулирует накопление капитала. Миролюбивая торговля, благоразумный непрерывный труд с ведением скрупулезного бухгалтерского учета – лишь это совместимо с требованиями кальвинизма.

Кроме того, влияние религии на развитие экономики М. Вебер описал в своем очерке, посвященном протестантским сектам в США[13], где положение, занимаемое человеком в деловом мире, непосредственно зависело от того, входил ли он в число церковных прихожан. Принадлежность к секте, писал М. Вебер, служила сертификатом, удостоверяющим строгость моральных качеств и деловую честность. Исключение из секты за аморальный поступок часто означало и утрату прежнего места в хозяйственной жизни, тогда как приобщение к религии сулило успех в предпринимательской деятельности. Подчеркивая роль внешних факторов в данном случае, М. Вебер считал, что в экономике нельзя строить объяснение на одних внутренних элементах: в систему теоретических представлений необходимо вводить и существенные внешние силы.

М. Вебер не хотел сказать тем самым, что протестантская религия вызвала к жизни капитализм; а просто пытался определить, в какой мере религиозные силы оказывали влияние на ход экономического развития. Например, в Европе, на некотором этапе ее исторического развития, совпали определенные течения духовной жизни и материальная заинтересованность, в результате чего были вызваны к жизни определенные экономические формы. Согласно его точке зрения, при развитии капитализма в западных странах, религия помогла формированию эффективного орудия накопления богатства.

М. Вебер говорил, что современный капитализм представляет собой весьма рациональную форму. Иррациональными являются, пожалуй, религиозные элементы и непрестанная жажда деятельности. Однако высокая рациональность системы навязывает принудительные нормы деятельности, которые для многих людей часто означают утрату свободы. Развитие процессов рационализации делает неизбежной бюрократическую

структуру, которая несет с собой угрозу свободе отдельного индивида. Выход из сложившегося противоречия М. Вебер видит в профессионализации индивидов, в стремлении сделать свою профессию и свое занятие делом всей своей жизни.

Исходя из концепции М. Вебера, одним из факторов развития капитализма являлись описанные им особенные черты человеческого характера, помогающие человеку не бояться нововведений и смены традиций. Необходимые для этого духовные качества, писал М. Вебер, можно обнаружить в кальвинизме – религиозном учении, которое говорит предпринимателю, что он является прежде всего руководителем, для чего Бог и наделил его всеми необходимыми качествами. Капитализм превращается в «призвание», а рациональная деятельность предпринимателя – в осуществление божественных предначертаний. Следовательно, капиталист может стремиться к получению прибыли, не испытывая страха или вины; совесть его чиста.

Однако, как считает английский ученый *Б. Селигмен,* идеи М. Вебера о влиянии религии содержат определенную натяжку[14]. Так, в XV в. в коммерческих центрах Германии и Италии капиталистические отношения получили не меньшее развитие, чем в Швейцарии, а между тем там преобладает католицизм. Далее, нельзя отрицать с такой легкостью, как это делал М. Вебер, влияния, оказанного географическими открытиями и колоссальным притоком золота и серебра из Америки. Зачатки, как считает Б. Селигмен, капиталистического предпринимательства существовали еще до описанных М. Вебером изменений в религиозных воззрениях. Капиталистический дух на самом деле оказывается гораздо более сложным явлением, чем это готов был допустить М. Вебер. Однако замыслом М. Вебера было выявление не экономического, а скорее культурного генезиса «духа капитализма»[15].

1.3. Социологический подход Торстейна Веблена к анализу экономики

Торстейн Веблен (1857–1929) – американский социолог, экономист. Преподавал в университетах Чикаго, Миссури, Нью-Йорка, читал свой знаменитый курс «Экономические факторы цивилизации». Представитель институциональной школы.

В «Теории праздного класса» (1899)[16] и других работах Т. Веблен развивает свою историко-экономическую концепцию, сочетая исследование настоящего состояния социальных явлений с эволюционно-генетическим анализом их прошлого на основе

изучения исторических источников. История человеческой цивилизации, по Т. Веблену, – это смена истории разных социальных институтов, понимаемых им как общепринятые образцы поведения и привычки мышления. *Первая стадия* – доисторические времена первобытного общества; *вторая* – исторические времена общества военного и экономического насилия; *третья* – включает ремесленную и машинную системы. В доисторические времена социальные институты лишь зарождались и социальное регулирование осуществлялось на уровне инстинктов. Время машинной корпоративной индустрии характеризуется Т. Вебленом как институты «денежной конкуренции» и «показного потребления». В решении вопроса о механизме общественного развития Т. Веблен сочетал концепцию социального дарвинизма, основанную на законах естественного отбора, адаптации и борьбы за существование, с одной стороны, с концепциями опережающего технико-экономического развития и культурного отставания – с другой.

Но что же придет на смену существующим институтам? Позиция Т. Веблена по этому вопросу раскрывается в более поздних его работах, и прежде всего в «Теории делового предпринимательства» (1904) и книге «Инженеры и система цен» (1912). По мнению Т. Веблена, двигателем развития общества является развитие экономики, промышленного производства, которое опережает развитие социальных институтов, норм социальной жизни и влечет за собой их изменения, а в конечном счете и смену. Основная характеристика состояния общества в начале XX в. – противостояние интересов индустрии и бизнеса. В преодолении этого противостояния авангардную роль, согласно Т. Веблену, призвана играть технократия – все специалисты и руководители производственного процесса, которые являются носителями интересов развития производства, науки и техники, роста общественного и индивидуального благосостояния в противовес частнособственническим, корыстным интересам бизнесменов. Технократы, по мнению социолога, обладают достаточными знаниями и умением, чтобы приводить отстающие в своем развитии институциональные формы в соответствие с новейшими технологическими изменениями. Технократическая теория Т. Веблена стала неотъемлемой частью современной западной социологии.

Т. Веблен – один из создателей социологической концепции потребления. Потребляемые индивидом вещи Т. Веблен рассматривал как символы или показатели статуса потребителя. При массовом производстве товаров, не принадлежащих к числу необходимых, потребление индивида связано не с жизненной

потребностью, а с соображениями поддержания или повышения определенного мнения о нем в глазах его круга. Т. Веблен объявляет открытый им *«закон демонстративного потребления»* фундаментальным законом денежной цивилизации. В соответствии с этим законом представители каждого социального слоя принимают в качестве своего идеала образ жизни, вошедший в моду в вышестоящем слое, и устремляют свои усилия на то, чтобы не отстать от этого идеала. В русле данного закона развивается и «подставное потребление», характерное для лиц, выполняющих функции обслуживания собственников денежного богатства прямо или косвенно – через религию, систему образования, спорт и др. Такое понимание Т. Вебленом потребления и его роли в социальных отношениях легло в основу создания *концепции общества потребления.*

В центре внимания Т. Веблена была критика ограниченности экономического подхода к потреблению. «Экономисты, – писал он, – выдвинули ложный тезис о том, что потребление представляет собой конечную цель производства, но мало или совсем не уделяли внимания тому, как на деле ведут себя потребители или какое воздействие на них могут оказать те самые товары, которые их заставляют потреблять. Коренным пороком экономической теории является отказ считать своим собственным предметом человеческие действия, т. е. нечто заведомо более сложное, чем пресловутые нормальные уравнения предложения и спроса»[17].

Т. Веблен сформулировал тезис о том, что экономическая наука должна стать наукой о поведении людей в их отношении к материальным средствам существования. Сферой своих исследований Т. Веблен сделал потребительское поведение разных социальных групп, сосредоточив свое внимание на проблеме мотивации основных типов этого поведения – «демонстративного» и «подставного» – как непосредственного выражения потребительского образа жизни.

В трактовке Т. Веблена «эволюция социального устройства» предстает как реализация процесса «естественного отбора» разнообразных институтов. Развитие социальных институтов и природы человека сводится в общих чертах к естественному отбору наиболее приспособленного образа мыслей и адаптации к окружению. Социальные институты не только сами выступают результатом процесса отбора, но и являют собой способ существования общества с его системой общественных отношений, так что изменение институтов ведет, в свою очередь, к дальнейшему отбору индивидов с наиболее приспособленным складом характера и большей адаптацией к окружающей среде.

С точки зрения Т. Веблена, институт может быть определен как укоренившийся, широко распространенный обычай, как образ мыслей. Он уверял, что критическое изучение истории любого института не обнаружит ничего, кроме того или иного образа мыслей, который определяет рамки и характер поведения людей. Институты не являются неизменными. Они подвержены воздействию общественных перемен; они представляют собой унаследованные тенденции; они всегда подчиняются потребностям индивида; они сливаются и переплетаются; наконец, они всегда воздействуют друг на друга.

Согласно Т. Веблену, институты определяют непосредственные цели, руководящие поведением людей. Главным фактором, лежащим в основе изменения институтов, Т. Веблен считал технико-технологические нововведения, ибо образ мыслей людей определяется тем, что они производят и соответственно потребляют. Но концепция Т. Веблена предполагает также и влияние многих нетехнических факторов, связанных по преимуществу с потребительским поведением и образом жизни.

1.4. Принципы «социологизма» Эмиля Дюркгейма

Эмиль Дюркгейм (1858–1917) – французский социолог и философ, основатель французской социологической школы. Окончив в 1882 г. Высшую нормальную школу в Париже, Э. Дюркгейм в течение нескольких лет преподавал философию в провинциальных лицеях. С 1887 г. он читал социальные науки и педагогику на филологическом факультете Бордоского университета, там же в 1896 г. возглавил кафедру «социальной науки» – по существу первую самостоятельную кафедру социологии во Франции. С 1902 г. Э. Дюркгейм преподавал в Сорбонне, где руководил кафедрой «науки о воспитании и социологии». Его преподавательская деятельность была весьма интенсивной и многие научные работы родились из лекционных курсов.

В работе «Метод социологии» (1895)[18] Э. Дюркгейм разрабатывал концепцию социологии по образцу естественных наук со свойственными им критериями точности, доказательности, эмпирической обоснованности. Он определяет *предмет социологии как социальные факты, существующие вне индивида и обладающие по отношению к нему принудительной силой.* Э. Дюркгейм подразделяет социальные факты на морфологические, составляющие «материальный субстрат» общества и духовные, называемые им «коллективными

представлениями». К «социальной морфологии» он относил условия проживания и характер поселений, наличие путей сообщения, обеспечивающих возможность контактов между людьми, их частоту и интенсивность. «Коллективные представления», по Э. Дюркгейму, – это различные формы коллективного сознания – религия, мораль, право. Утверждая объективное существование социальных фактов, Э. Дюркгейм требовал их исследования объективными методами (причинное и функциональное объяснение, сравнение, исторический и статистический анализ) и тем самым реализовывал свою *концепцию социологизма.*

Для понимания дюркгеймовского «социологизма» необходимо различать в нем два аспекта: онтологический и методологический.

Онтологический аспект «социологизма», т. е. концепция социальной реальности, состоит из нескольких базовых постулатов: во-первых, социальная реальность включена в универсальный природный порядок, она столь же устойчива, основательна и «реальна» как и другие виды реальности; во-вторых, общество – это реальность особого рода, не сводимая к другим ее видам.

Речь идет прежде всего о всемерном подчеркивании автономии *социальной реальности* по отношению к индивидуальной, т. е. биопсихической реальности, воплощенной в индивидах. Противопоставление этих двух начал человеческой природы выступает у Дюркгейма в разнообразных формах и определяется как социально и биологически заданное в ряде дихотомий. При этом стороны, воплощающие социальную реальность, безраздельно господствуют: «коллективные представления» – над индивидуальными, «коллективное сознание» – над индивидуальным.

Методологический аспект «социологизма» тесно связан с онтологическим аспектом, поскольку общество – часть природы, постольку наука об обществе, социология, подобна наукам о природе в отношении методологии; ее познавательной целью провозглашается исследование причинно-следственных связей и закономерностей. Основной принцип методологии выражен в знаменитой формуле: «Социальные факты нужно рассматривать как вещи». Исследованию должны подвергаться в первую очередь не понятия о социальной реальности, а она сама непосредственно.

Из признания специфики социальной реальности вытекает самостоятельность социологии как науки, ее несводимость ни к какой другой из наук, специфика ее методологии и понятийного

аппарата. Отсюда же и методологический принцип, согласно которому социальные факты должны объясняться другими социальными фактами.

Вместе с тем «социологизм» Э. Дюркгейма выходит за рамки этого методологического принципа. Поскольку в соответствии с его «социальным реализмом» общество является доминирующей реальностью, постольку происходит социологизация как объясняемых, так и объясняющих фактов. Социологический способ объяснения провозглашается единственно верным, исключающим другие способы или включающими их в себя.

Таковы основные принципы «социологизма», посредством которых Э. Дюркгейм обосновывал необходимость и возможность социологии как самостоятельной науки, и вокруг которых объединилась французская социологическая школа.

В работе «О разделении общественного труда» (1893)[19] Э. Дюркгейм обосновывает, что разделение труда – это *фактор*, создающий и воссоздающий единство обществ, в которых традиционные верования утратили былую силу и привлекательность. Для обоснования этого положения Э. Дюркгейм развивает теорию, которая сводится к следующим положениям.

Если в архаических обществах социальная солидарность основана на полном растворении индивидуальных сознаний в «коллективном сознании» («механическая солидарность»), то в развитых социальных системах она основана на автономии индивидов, разделении функций, функциональной взаимозависимости и взаимообмене («органическая солидарность»), причем «коллективное сознание» здесь не исчезает, но становится более общим, неопределенным и действует в более ограниченной сфере.

Несмотря на то что механическая солидарность» в интерпретации Э. Дюркгейма характерна преимущественно для архаичных обществ, а «органическая» – для современных промышленных, это деление в большей мере носит аналитический характер. Э. Дюркгейм признает сохранение элементов «механической» солидарности при господстве «органической», и в целом эти категории в его интерпретации выступают как «идеальные типы», по терминологии М. Вебера.

«Органическая солидарность», по Э. Дюркгейму, – нормальное и естественное следствие разделения труда. Однако он вынужден признать, что в действительности в современных обществах социальные антагонизмы представляют собой явление в высшей степени распространенное. Тем не менее ситуацию, когда разделение труда не производит солидарность, он

объявляет «анормальной». Чтобы обосновать такую характеристику, ему приходится исходить из предположения, что современные европейские общества переживают переходный период, а разделение труда не развито еще в такой мере, чтобы выполнять свою солидаризирующую функцию.

Вначале Э. Дюркгейм полагал, что со временем разделение труда само придет к своему «нормальному» состоянию и начнет порождать солидарность. Но уже ко времени опубликования книги «Самоубийство. Социологический этюд» (1897)[20] и особенно выхода второго издания книги «О разделении общественного труда» (1902), он приходит к мысли о необходимости социально-реформаторских действий по внедрению новых форм регуляции отношений между трудом и капиталом, прежде всего посредством создания профессиональных групп (корпораций).

В этих работах он презентирует ключевые понятия своей социологической теории, в том числе такие, как «социальная функция», «коллективное сознание», «аномия». Особенно важное значение для развития социологического знания имело понятие «аномии», которым Э. Дюркгейм обозначает состояние ценностно-нормативного вакуума, характерного для переходных и кризисных периодов и состояний в развитии обществ, когда старые социальные нормы и ценности перестают действовать, а новые еще не установились. В дальнейшем концепция аномии разрабатывалась в исследованиях социальных норм, в социологии права, морали, отклоняющего поведения и т. д. Из наиболее известных работ такого рода следует указать на концепцию американского социолога Р. Мертона, который исследовал типы «отклоняющего поведения» в сферах «производства, обмена, распределения и потребления товаров и услуг» в конкурентном обществе, где богатство приобрело высокую символическую ценность[21].

В работе «Элементарные формы религиозной жизни» (1912) Э. Дюркгейм исследовал вклад религии в социальное согласие, представляя существующую религию как систему верований и практик, санкционированных обществом и обязательных для всех его членов. Причинами ослабления экономической регуляции в обществе Э. Дюркгейм называл отставание развития культуры от развития экономики, несовершенство моральных норм, не соответствующих новым условиям. Возможность преодоления кризисных состояний он видел в сознательном введении новых норм, регулирующих поведение членов общества. Его идеи легли в основу теоретического фундамента структурного функционализма.

Созданные Э. Дюркгеймом социальная философия и социологическая теория основаны на всесторонне разработанном категориальном аппарате. Им разработаны такие категории, как «время», «пространство», «структура», «функция», «общественные классы», «общественные противоречия», «коллективные представления». Э. Дюркгейм полагал, что поскольку категории являются концептами, они есть результат коллективной работы общества. «Истинно человеческая мысль, – писал Дюркгейм, – не есть нечто первоначально данное; она – продукт истории; это идеальный предел, к которому мы все более и более приближаемся, но которого мы, вероятно, никогда не достигнем»[22].

Итак, сравнительный анализ взглядов и роли К. Маркса, М. Вебера, Т. Веблена и Э. Дюркгейма в формировании классического этапа экономической социологии показывает, что экономическая теория К. Маркса включает в себя социальные революции и порождающие их силы; культурологическая теория М. Вебера нацелена на выявление культурного генезиса духа капитализма; концепция Т. Веблена очерчивает эволюционное развитие в процессе селекции социальных институтов, регулирующих экономическую сферу деятельности; социологическая теория Э. Дюркгейма закладывает принципы социологизма и социальной сплоченности в обществе. Дополняя друг друга, эти теории создают мощный теоретический фундамент становления экономической социологии.

Резюме

1. *Классический этап* (середина XIX – начало 20-х гг. XX в.) становления экономической социологии – это этап ее теоретической подготовки, формирования исходной методологии. Наиболее яркими представителями этого этапа, по признанию западной социологической мысли, являются немецкий экономист и философ К. Маркс, немецкий экономический историк и социолог М. Вебер, американский социолог-экономист Т. Веблен, французский социолог Э. Дюркгейм. Их заслуга состоит в том, что они разработали социологическую альтернативу чисто экономическому взгляду на развитие экономики.

2. Согласно экономической теории К. Маркса, по мере развития капитализма, с одной стороны, будет проявляться тенденция к кристаллизации общественных отношений между двумя, и только двумя, классами – капиталистами и пролетариатом; с другой стороны, двум, и только двум, классам открыта возможность создания политического и идея создания

социального устройства общества. Если пролетариат в борьбе против буржуазии объединяется в класс, если путем революции он превращает себя в господствующий класс и упраздняет старые производственные отношения, то с этими отношениями он уничтожает классы вообще, а тем самым и свое господство как класса. По К. Марксу, на место старого буржуазного общества с его классами и классовыми противоречиями приходит ассоциация, в которой свободное развитие каждого является условием свободного развития всех.

3. С позиций культурологического подхода М. Вебера, основой развития промышленного капитализма современного ему западного типа является подъем аскетического протестантства, формирующий «дух капитализма» как совокупность ценностей и установок, превращающих человеческую деятельность в осуществление божественных предначертаний. М. Вебер считал, что, во-первых, капитализм означает рациональность в ее концентрированном выражении; во-вторых, классовая борьба не занимает центрального места в общественной жизни, ибо она вызывается лишь различиями в имущественном положении и переменным успехом, который выпадает на долю участников рыночных отношений; в-третьих, социализм, формируемый вне сферы действия объективных социально-экономических законов, и в частности закона конкуренции, приведет к излишней бюрократизации общественного развития.

4. В трактовке Т. Веблена «эволюция социального устройства» предстает как реализация процесса «естественного отбора» разнообразных институтов. Развитие социальных институтов и природы человека сводится в общих чертах к естественному отбору наиболее приспособленного образа мыслей и адаптации к окружению. Т. Веблен сформулировал тезис о том, что экономическая наука должна стать наукой о поведении людей в их отношении к материальным средствам существования. Сферой своих исследований Т. Веблен сделал потребительское поведение разных социальных групп, сосредоточив свое внимание на проблеме мотивации основных типов этого поведения – «демонстративного» и «подставного» – как непосредственного выражения потребительского образа жизни.

5. Э. Дюркгеймом осуществлено метатеоретическое обоснование социологии как науки и введены в научный оборот основные принципы «социологизма»:

• необходимость исследования устойчивых причинно-следственных связей и закономерностей социальных процессов с помощью присущего этой науке понятийного аппарата;

• обязательность объяснения социальных фактов другими

социальными фактами в рамках соответствующей методологии;

• необходимость, исходя из рассмотрения общества как доминирующей реальности, применения социологического способа объяснения, исключающего другие способы объяснения или включающие их в себя.

6. Таким образом, анализируются четыре оригинальных подхода ярких мыслителей на этапе формирования исходной методологии науки экономической социологии. В концепции К. Маркса, изложенной в «Капитале», рассмотрены два основных способа повышения прибавочной стоимости за счет наемных рабочих, один из которых сводится к увеличению продолжительности работы, а другой – к максимальному сокращению продолжительности необходимого труда за счет роста его производительности. При этом обнаруживается *социальный механизм*, объясняющий стремление капиталистической экономики к постоянному росту производительности труда (открытие данного механизма, характеризующего, по К. Марксу, природу капиталистического строя, позволило его последователям сделать акцент на втором способе повышения прибавочной стоимости и связать его с перманентным развертыванием научно-технического прогресса).

В концепции М. Вебера выявляется *социокультурный механизм* становления и развития «духа капитализма», формируемый этическими и религиозными институтами и особенно институтом протестантства как активной религии, «подвигающей на труд как на призвание».

В концепции Т. Веблена вскрываются основные *пружины функционирования и развития общества* в контексте капиталистического способа производства, а эволюция социальных институтов и природы человека рассматривается как естественный отбор наиболее приспособленных образа мыслей и типа поведения.

Э. Дюркгеймом разработана *концепция социологии* по образцу естественных наук, со свойственными им критериями точности, доказательности, эмпирической обоснованности, и определен *предмет социологии* как социальные факты, существующие вне индивида и обладающие по отношению к нему принудительной силой. Дополняя и обогащая друг друга, эти концепции создают мощный теоретический фундамент становления экономической социологии как науки.

Контрольные вопросы

1. Каково значение классического этапа в становлении экономической социологии?

2. Каких представителей классической экономической социологии вы знаете?

3. В чем заключается особенность подхода К. Маркса к анализу экономики?

4. Чем, по К. Марксу, определяется социальная структура любого общества?

5. Какие проблемы находились в центре внимания М. Вебера?

6. Каков основной вклад М. Вебера в теорию происхождения капитализма?

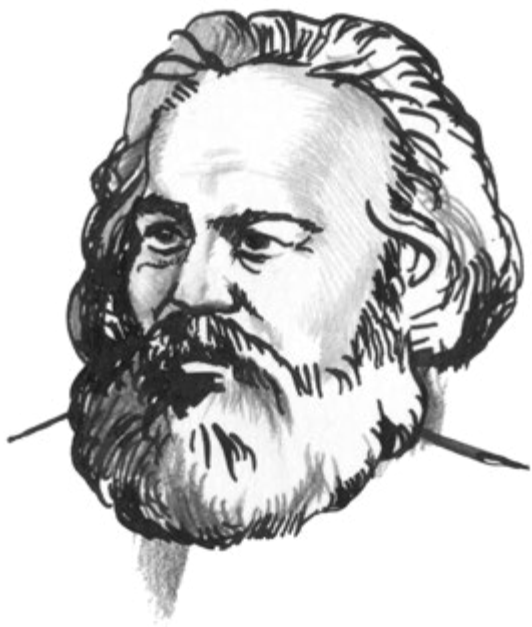
7. Каков основной вклад Т. Веблена в развитие концепции потребительского поведения?

8. Из каких постулатов состоит онтологическая сторона «социологизма» по Э. Дюркгейму?

9. В каких постулатах выражена методологическая сторона «социологизма» Э. Дюркгейма?

10. Какова роль классического этапа в становлении экономической социологии как науки?

КАРЛ МАРКС (KARL MARX)
(1818–1883)



Карл Маркс – один из самых влиятельных мыслителей XIX в. Вершиной научной деятельности Маркса стало его знаменитое

произведение «Капитал» (1867), а главным вкладом в развитие социологической мысли явился анализ социальной структуры, основанный на убеждении, что суть исторического процесса – борьба за контроль над собственностью и богатством. Эта борьба, по Марксу, обусловлена разделением труда, в результате которого образуются классы, имеющие противоположные интересы. Сущностная природа классов изменяется в различные периоды истории в зависимости от господствующего способа экономического производства. Таким образом, полагал К. Маркс, в условиях капитализма существует конфликт между теми, чей труд используется для создания богатства, и владельцами средств производства.

В «Немецкой идеологии» К. Маркс использовал термины «производительные силы», «производственные отношения», «разделение труда», оперируя которыми оказалось возможным выделить четыре различные формации, охватывающие всю человеческую историю: примитивный коммунизм, античное общество, феодализм и капитализм. Истоки возникновения новых формаций в недрах старых Маркс объяснил противоречиями, развивающимися в силу ограничений, навязываемых развитию производительных сил состоянием производственных отношений. Эти противоречия проявляются в борьбе за присвоение прибавочной стоимости между классами, созданными определенной организацией разделения труда.

Предпосылкой создания «Капитала» явились серьезные теоретические исследования, представленные в «Экономических рукописях. В них К. Маркс разработал теорию прибавочной стоимости и выявил механизмы, посредством которых особые силы производства, разделение труда и идеологии собственности комбинировались с тем, чтобы разделять людей на классы. Вклад К. Маркса в развитие социологической мысли сохраняет свое влияние до сего времени.

Основные работы: «Экономическо-философские рукописи» (1844); «Немецкая идеология» (1846); «К критике политической экономии» (1859); «Экономические рукописи 1857–1859 годов» (1859); «Капитал. Критика политической экономии». Т. 1 (1867); «Капитал». Т. 2 (1885); «Капитал». Т. 3 (1894).

МАКС ВЕБЕР (MAX WEBER)
(1864–1920)

Макс Вебер – немецкий экономический историк и социолог, выдающийся исследователь, внесший огромный вклад в развитие социологической теории. Он работал в таких областях как методология, социология религии и организации, стратификации, политической социологии. М. Вебер предпринял обширное сравнительное исследование мировых религий, чтобы проследить отношение между религиозными идеалами и экономическим развитием. Главный вопрос, на который он пытался ответить, – как влияют религиозно-этические установки на характер и формы мотивации экономической деятельности. Наиболее известное его произведение – «Протестантская этика и дух капитализма» (1905).

М. Вебер считал, что такие сложные понятия как капитализм, религия, государство и другие, могут быть глубоко осмыслены только на основе анализа поведения индивидов. Он полагал, что социологу нужно исследовать мотивы поступков людей и значения, которые они придают собственному поведению и действиям других. Получая достоверные знания о поведении личности в социальном контексте, исследователь может глубже понять социальное поведение различных социальных общностей. Веберовская теория социального действия создает идеально-типические конструкции, определяемые «интересом эпохи» –

традиционностью, харизматичностью, рациональностью. М. Вебер разработал четырехпольную классификацию социального действия: традиционное действие, выполнимое только потому, что оно выполнялось всегда; аффективное действие, т. е. диктуемое эмоциями; ценностно-рациональное действие, преследующее конкретные ценности; целерациональное, или инструментальное, действие. Наиболее чистым эмпирическим образцом целерационального действия М. Вебер считал экономическое поведение индивида. Теория социального действия М. Вебера оказала решающее влияние на экономическую социологию XX в.

Основные работы. «Протестантская этика и дух капитализма» (1905); «История хозяйства: Город» (1919); «Хозяйство и общество (1921). Избранные произведения (1990); «Избранное. Образ общества» (1994).

ТОРСТЕЙН ВЕБЛЕН (THORSTEIN VEBLEN)
(1857–1929)

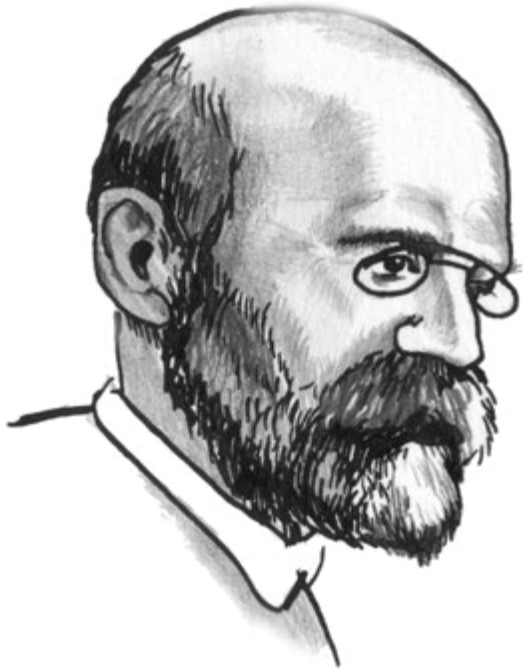
Торстейн Веблен – американский социолог, экономист, социальный критик. История человеческой цивилизации, согласно Т. Веблену, – это смена преобладающих в определенные периоды истории различных социальных институтов,

понимаемых им как общепринятые образцы поведения и привычки мышления. В доисторические времена социальные институты лишь зарождались и социальное регулирование осуществлялось на уровне инстинктов, среди которых Т. Веблен называл главными родительский инстинкт, инстинкт мастерства и «праздного любопытства» (познания). Эти инстинкты сохраняют свое значение и для других эпох. Время машинной корпоративной индустрии характеризуется, по Т. Веблену, институтами «денежной конкуренции» и «показного потребления». В «Теории праздного класса» Т. Веблен анализирует механизмы формирования «стяжательского» типа экономического поведения, характеризующего представителей этого класса. Этот тип Т. Веблен противопоставляет «производительному» типу поведения, характерному для низших классов. Для праздного класса, по Т. Веблену, становится характерным принцип демонстративного расточительства во имя поддержания «высокого» уровня жизни.

В «Теории делового предпринимательства» Т. Веблен развивает концепцию технико-экономического опережающего развития общества. По его мнению, развитие экономики опережает развитие социальных институтов и влечет за собой их изменения, а в конечном счете и смену. Основной характеристикой состояния общества в начале XX в. он считал противостояние интересов индустрии и бизнеса. В преодолении этого противостояния основную роль, по Т. Веблену, должна сыграть технократия как носитель интересов научно-технического прогресса в противовес частнособственническим интересам бизнесменов. Технократическая теория Т. Веблена стала неотъемлемой частью современной западной социологии.

Основные работы: «Теория праздного класса» (1899); «Теория делового предпринимательства» (1904).

ЭМИЛЬ ДЮРКГЕЙМ (EMILE DURKHEIM)
(1858–1917)



Эмиль Дюркгейм – один из основателей современной социологии. В работе «Метод социологии» (1895) Э. Дюркгейм определяет предмет социологии как *социальные факты*, существующие вне индивида и обладающие по отношению к нему принудительной силой. Э. Дюркгейм подразделяет социальные факты на *морфологические*, составляющие «материальный субстрат» общества, и *духовные* («коллективные представления», составляющие в совокупности коллективное или общественное сознание). В своем лозунге «Социальные факты нужно рассматривать как вещи» он призывал к использованию статистических методов измерения социальных фактов.

Будучи выдающимся исследователем социальных организаций, Э. Дюркгейм изучал силы, которые объединяют общество или имеют тенденцию его дезорганизовывать. В работе «О разделении общественного труда» он анализирует два базисных типа социальной солидарности (механическую и органическую) и вводит понятие «аномия» – отчужденность человека от общества, конфликт, рассматривая явление, описываемое данным понятием, как результат уменьшения влияния общественных норм на индивида. Другим его исследованием социальной интеграции было «Самоубийство. Социологический этюд», где аномия выступает одной из основных

причин самоубийства в периоды ослабления экономической регуляции в обществе. В работе «Элементарные формы религиозной жизни» Э. Дюркгейм исследовал вклад религии в социальное согласие, представляя существующую религию как систему всех верований и практик, санкционированных обществом и обязательных для всех его членов. Причинами ослабления экономической регуляции общества Э. Дюркгейм называл отставание развития культуры от развития экономики, несовершенство моральных норм, не соответствующих новым условиям. Возможность преодоления кризисных состояний он видел в сознательном введении новых норм, регулирующих поведение членов общества. Научный подход Э. Дюркгейма оказал значительное влияние на развитие экономической социологии.

Основные работы. «О разделении общественного труда» (1893); «Метод социологии» (1895); «Самоубийство. Социологический этюд» (1897); «Элементарные формы религиозной жизни (1912).

Глава 2. основные социологические концепции западных экономических школ в 20–90-е гг. XX в.

2.1. Основные предпосылки развития экономической социологии в 20–90-е гг. XX в.

Возникновение и становление экономической социологии в мировой науке явилось итогом длительного процесса социологизации экономической науки на всем протяжении ее развития. Начиная с *Адама Смита* (1723–1790)[23], экономисты разрабатывали теорию человека и его потребностей, побудительных стимулов к действиям, мотивации поведения. В известном смысле история западной экономической мысли – это история постепенного расширения социального фона, на котором рассматривается развитие экономики. Это расширение стимулировалось ограниченностью теории свободного предпринимательства (свободной конкуренции), разработанной классической школой английского экономиста *Давида Рикардо* (1772–1823)[24] и его последователями. По мере того как недостаточность их подхода становилась очевидной, экономисты расширяли представление о круге факторов, ограничивающих свободную конкуренцию, участвующих в регулировании экономического развития.

Среди этих факторов все большее место получали социальные, политические, нравственные, религиозные. «Экономическая наука, – пишет английский экономист *Альфред Маршалл* (1842–1924), – занимается изучением того, как люди существуют, развиваются и о чем они думают в своей повседневной жизни. Но предметом ее исследований являются главным образом те побудительные мотивы, которые наиболее сильно и наиболее устойчиво воздействуют на поведение человека в хозяйственной сфере его жизни. Даже повседневные удовольствия и тяготы, – отмечает А. Маршалл, – можно сравнивать лишь посредством интенсивности стимулов, которые побуждают человека к действию, и это косвенное измерение может быть применено ко всем видам желаний. Жизненная сфера, которая особенно интересует экономическую науку, – это та, где поведение человека обдуманно, где он чаще всего высчитывает выгоды и невыгоды какого-либо конкретного действия, прежде чем к нему приступить»[25].

Существует несколько крупных социологических проблем, как бы пронизывающих многие концепции западных экономических школ. Это прежде всего характер мотивации экономического поведения, соотношение в нем свободы и регламентированности; роль различных ограничителей свободного предпринимательства; отношения «экономического человека» и государства; проблемы «корпоративного духа», бизнеса, роль социальных институтов – политики, собственности, семьи и других – в экономической жизни.

В первой четверти XX в. интересующая нас проблематика начинает активно разрабатываться в рамках социологии как общей (Э. Дюркгейм, Д. Смолл и др.), так и частной (Э. Мэйо, Ж. Фридмен и др.). В середине 1950-х гг. выделилось самостоятельное научное направление, названное «социологией экономической жизни» или «экономической социологией»[26]. Возникновение экономической социологии как научной дисциплины было подготовлено рядом предпосылок теоретического и эмпирического характера, главные из которых: широкий круг идей и концепций, выработанных в рамках экономической науки; система социологических категорий, разработанная в рамках общей социологии; достаточно развившаяся к середине 1950-х гг. прикладная социология как научная дисциплина.

Первая предпосылка – широкий круг идей и концепций, разработанных в рамках экономической науки, идет от К. Маркса, М. Вебера, Т. Веблена. В рамках этого течения теоретической мысли главное внимание уделяется изучению экономики капиталистического общества с учетом социальных структур – концентрации власти, столкновения социальных интересов, конфликтов социальных групп, отношений господства и принуждения, роли социально-экономической политики государства.

Основоположник экономической социологии в ее западном варианте американский социолог *Нейл Смелсер* (р. 1930) отмечает, что «вопросы, поставленные с такой убедительностью К. Марксом и М. Вебером, по-прежнему играют определяющую роль в научных исследованиях, посвященных взаимному влиянию экономических и политических факторов. Это такие вопросы, как условия эффективности власти в организациях; условия, при которых различные заинтересованные экономические группы вступают в борьбу друг с другом; степень доминирования экономической системы над политической»[27]. И далее. «Проблемы, поднятые Марксом и Вебером, – говорит Н. Смелсер, – находятся в самом центре современных исследований

взаимосвязи культуры с экономической деятельностью. Особенно это касается проблем, следует ли считать, что культурные символы определяются экономическими ролями; оказывают ли эти символы независимое влияние на экономическую деятельность или тут имеет место взаимодействие»[28].

Вторая предпосылка – достаточно развившиеся направления прикладной социологии. Они обогатили экономическую социологию новыми понятиями, разработанными в ходе изучения организаций, производственных коллективов, профессий, занятости, стратификации, управления и других частных проблем (Э. Мэйо, Д. МакГрегор, Ф. Ротлисбергер, У. Уайт и др.).

Третья предпосылка – система социологических категорий, разработанных в рамках общей социологии, касается теоретической социологии. Главная задача социального познания усматривалась в открытии и формулировании универсальных, независимых от места и времени закономерностей поведения человека в социальной организации. Для создателей концепции структурного функционализма (Т. Парсонс, Р. Мертон и др.) эта задача конкретизировалась в формулировании универсальных функциональных закономерностей, призванных объяснить структурные механизмы сохранения устойчивости и стабильности любой социальной системы. Разрабатывались понятия системы, структуры, функции, социального процесса, социального механизма, системного подхода в целом. Данный категориальный аппарат позволял экономистам-социологам улавливать многие социальные связи в экономике, которые до них никем не изучались.

2.2. Приоритетные направления прикладной социологии

Период 1920–1950-х гг. совпал с бурным развитием эмпирических социологических исследований. В становлении экономической социологии наиболее значимую роль сыграли три направления: *индустриальная* (промышленная) *социология; социология организаций; теория социальной стратификации и социальной мобильности.* Первые два направления связывались с поисками путей эффективного управления человеческим фактором экономики, чему служили разработанные в тот период концепции «человеческих отношений», формальных и неформальных групп в организациях, теории малых групп, межличностных отношений, лидерства и руководства. Хотя промышленные социологи не ставили своей целью специальный анализ связей экономики и общества, получаемые ими

результаты объективно содействовали более глубокому пониманию этих связей. Именно поэтому, описывая историю становления социологии экономической жизни, ее основатели в числе своих предшественников, как правило, называют американских социологов *Элтона Мэйо, Фрица Ротлисбергера, Дугласа МакГрегора, Уильяма Уайта* и других теоретиков стимулирования трудовой деятельности и трудовых отношений[29].

Американский социолог и психолог *Элтон Мэйо* (1880–1949) и его коллега *Фриц Ротлисбергер* (1898–1974) явились основоположниками и представителями *индустриальной социологии* и *теории человеческих отношений.* Самый значительный вклад Э. Мэйо в развитие социологии управления и индустриальной социологии – это знаменитые Хоторнские эксперименты, проведенные на предприятии Вестерн Электрик Компании в Хоторне, недалеко от Чикаго, в 1927–1932 гг.

Как известно, на ранних стадиях исследования рассматривалась проблема зависимости «производительности труда рабочих от освещенности». В течение двух с половиной лет в центре внимания стояла проблема: воздействуют ли изменения освещения на производительность труда. И только после длительного проведения исследований экспериментаторам пришла в голову мысль исследовать воздействие новой «экспериментальной ситуации» на самовосприятие и самооценки рабочих, участвующих в эксперименте, на отношения, складывающиеся между членами данной группы, на солидарность и единство этой группы. Вместо понятия контролируемого эксперимента они ввели понятие *социальной ситуации*, которая должна быть описана и понята как «система взаимозависимых элементов». Новая концептуальная схема полностью изменила характер и типы данных, собираемых в последующих исследованиях. Изучая влияние различных факторов (условия и организация труда, заработная плата, межличностные отношения и стиль руководства) на повышение производительности труда на промышленном предприятии, Э. Мэйо пришел к открытию роли человеческого и группового факторов[30].

В основе «теории человеческих отношений» Э. Мэйо лежат следующие положения: 1) человек представляет собой «социальное животное», ориентированное и включенное в контекст группового поведения; 2) жесткая иерархия подчиненности и бюрократическая организация несовместимы с природой человека и его свободой; 3) руководители предприятий должны ориентироваться в большей степени на людей, чем на продукцию, что обеспечивает социальную стабильность общества

и удовлетворенность индивида своей работой, рационализацию управления с учетом социальных и психологических факторов трудовой деятельности людей как основной путь решения социальных противоречий в обществе.

В начале 1950-х гг. американский социальный психолог *Дуглас МакГрегор* (1906–1964) впервые сформулировал свои идеи об управлении, которые в 1960 г. были опубликованы в его главном труде «Человеческая сторона предприятия»[31]. Он дополнил «теорию человеческих отношений» учением о стилях обращения с подчиненными, или теорией «управления через соучастие», в которой утверждал, что при надлежащем обращении человек проявляет инициативу и изобретательность и работает лучше там, где «ориентируются на людей», а не просто «на продукцию». Д. МакГрегор доказывает, что развитие организации замедляется вследствие влияния целой серии ошибочных представлений о мотивах поведения работающих в ней людей. В этой связи он сопоставляет две концепции организации управления, условно называемые «теория икс» и «теория игрек».

В качестве *поведенческой характеристики* руководителя Д. МакГрегор выделил степень его контроля над подчиненными. Крайними полюсами этой характеристики являются автократичное и демократичное руководство. Автократичное руководство означает, что руководитель навязывает подчиненным свои рекомендации и централизует полномочия. Прежде всего это касается определения задания подчиненным и регламента их работы. Предпосылки автократичного стиля поведения руководителя Д. МакГрегор сформулировал в «теории икс». Согласно этой теории, во-первых, человек по своей природе ленив, не любит работать и всячески избегает этого; во-вторых, у человека отсутствует честолюбие, он избегает ответственности, предпочитая, чтобы им руководили; в-третьих, эффективный труд достигается только за счет принуждения и угрозы наказания. Следует отметить, что такая категория работников действительно встречается. Не проявляя никакой инициативы в работе, они будут охотно подчиняться руководству и при этом жаловаться на свои условия труда, низкую заработную плату и т. п.

Демократичное руководство означает, что руководитель избегает навязывать свою волю подчиненным, включает их в процесс принятия решений и определение регламента работы. Предпосылки демократичного стиля поведения руководителя Д. МакГрегор сформулировал в «теории игрек». Согласно этой теории, во-первых, труд для человека – естественный процесс; во-вторых, в благоприятных условиях человек стремится к

ответственности и самоконтролю; в-третьих, он способен к творческим решениям, однако реализует эти способности в рамках своих полномочий. Именно такие люди и такой стиль руководства приемлемы для достижения эффективной мотивации в рыночных условиях хозяйствования.

Согласно «теории игрек», отражающей, по мнению Д. МакГрегора, современное положение, люди в организации в основном уже удовлетворяют свои материальные потребности. Следовательно, материальное поощрение не может служить стимулом, побуждающим человека к более эффективной работе. Эти желания «высшего уровня» могут быть удовлетворены лишь работой, требующей, как выражается Д. МакГрегор, «интеллектуальной активности» и «морального выбора». Он полагает, что по мере реализации «теории игрек» структуры организации будут претерпевать серьезные изменения, отличаясь от пирамидальной структуры, где вся власть и ответственность сосредоточены только сверху.

В 1950-е гг. большой интерес вызвала книга Уильяма Уайта (1917–1999) «Организационный человек». В ней, на основе интервью, взятых у руководства крупнейших компаний (General Electric, Ford и др.) раскрывалось, как граждане США превращаются в наемных работников «свято преданных идее организации», а «предпринимательская борьба» замещается продвижением по службе[32].

2.3. Теория социальной стратификации и социальной мобильности

Данная теория зародилась и развивается в полемике между двумя исследовательскими подходами – классовым и статусным. Первая традиция является, по преимуществу, европейской и восходит к К. Марксу и М. Веберу, вторая – американской.

Западноевропейская традиция рассматривает классы в качестве основы всех стратификационных процессов. Здесь сохраняется влияние марксистской традиции, конкретизированной в известном определении классов *Владимиром Ильичем Лениным* (1870–1924). «Классами, – писал он, – называются большие группы людей, различающиеся по их месту в исторически определенной системе общественного производства, по их отношению (большей частью закрепленному и оформленному в законах) к средствам производства, по их роли в общественной организации труда, а следовательно, по способам получения и размерам той доли общественного богатства, которой они располагают. Классы, это такие группы людей, из

которых одна может себе присваивать труд другой, благодаря различию их места в определенном укладе общественного хозяйства»[33].

Данное определение, отражая некие всеобщие принципы построения капиталистического способа производства, не учитывает всего многообразия реальных трудовых отношений в современных обществах. Кроме того, в нем не учитывается, что в отличие от *социальной структуры*, возникающей в связи с общественным *разделением труда, социальная стратификация* (расслоение) возникает в связи с общественным *распределением результатов труда*, т. е. социальных благ в зависимости от социальной политики государства. Поэтому наиболее употребительной для современных обществ стала классификация */ Роберта Эриксона* и *Джона Голдторпа*, ключевым принципом в которой является классовая позиция в системе трудовых отношений. Классы группируются в три основных кластера: рабочий класс, сервис-класс и средний класс. Р. Эриксон и Дж. Голдторп, сравнивая уровни относительной мобильности на различных стадиях экономического развития двенадцати индустриальных стран, приходят к выводу о сходстве и статичности уровней относительной мобильности в индустриальных обществах, независимо от экономического развития и типа экономической системы. Это говорит о том, что индустриальные общества схожи между собой и что не существует признаков изменения уровней мобильности с течением времени[34].

Американская традиция (П.А. Сорокин, П.М. Блау, О.Д. Дункан) делит общество на статусные группы, различающиеся по трем взаимосвязанным показателям – экономическому доходу, профессиональному престижу и уровню образования; при этом различия между группами менее глубоки, чем в классовой схеме. Это связано с тем, что Соединенным Штатам, как стране иммигрантов, было несвойственно резкое деление на классы. Социальная иерархия оказалась более дифференцированной и связанной с индивидуальным накоплением дохода, образования, престижа профессии. Так, в работах американских социологов *Питера Майкла Блау* (р. 1952) и *Отиса Дадли Дункана* (р. 1955), начиная с 1960-х гг., периодически пересматриваются меняющиеся отношения между доходом, образованием, профессиональным престижем и социальным статусом. Модель «Блау-Дункан» получила большое признание и используется с широкими вариациями: в одних исследованиях социальная иерархия трактовалась как иерархия профессионального престижа, а в других – более широко, включая аспекты социально-

экономического статуса[35].

Согласно взглядам русско-американского ученого *Питирима Александровича Сорокина* (1889–1968), социальная стратификация – это расслоение общества или общности на основании такого признака, который определяет различия в распределении «жизненных возможностей» и «экономических преимуществ» страт и слоев. Он определяет социальную страту как «совокупность лиц, сходных по профессии (типу занятости), по имущественному положению, по объему прав, а следовательно, имеющих тождественные профессионально + имущественно + социально-правовые интересы»[36]. Органичное раскрытие определения социальной страты, данного П.А. Сорокиным, в системе операциональных показателей, позволяет считать его наиболее разработанным и наиболее «работающим» в конкретном социологическом контексте.

В процессе анализа феномена экономической стратификации, П.А. Сорокин выделяет два основных типа ее флуктуации (колебаний). К *первому* типу относится флуктуация экономического статуса социальной группы (или слоя) как единого целого, связанная с увеличением или уменьшением ее экономического благосостояния. Поднимается ли группа до более высокого экономического уровня или опускается – вопрос, который может быть решен на основе материалов статистических обследований домохозяйств и результатов социологического мониторинга. Ко *второму* типу относится флуктуация, связанная с увеличением или уменьшением экономической стратификации внутри самой социальной группы (слоя)[37].

П.А. Сорокиным введен в научный оборот термин «социальная мобильность» и разработаны основные принципы вертикальной социальной мобильности, сформулированные в виде логически взаимосвязанных утверждений, обоснованных эмпирически. Определение экономического статуса разных социальных групп на основе колебаний «подушного национального дохода» и «богатства, измеренного в денежных единицах», позволило П.А. Сорокину прийти к следующим выводам, изложенным в работе «Социальная мобильность», опубликованной в США в 1927 г., в полном переводе на русский язык – в 2005 г.[38].

1. Вряд ли когда-либо существовали общества, социальные слои которых были абсолютно закрытыми или в которых отсутствовала бы вертикальная мобильность в ее трех основных ипостасях – экономической, политической и профессиональной.

2. Никогда не существовало общества, в котором вертикальная социальная мобильность была бы абсолютно

свободной, а переход из одного социального слоя в другой осуществлялся бы безо всякого сопротивления.

3. Интенсивность и всеобщность вертикальной социальной мобильности изменяется от общества к обществу, т. е. в социальном пространстве.

4. Интенсивность и всеобщность вертикальной мобильности – экономической, политической и профессиональной – колеблются в рамках одного и того же общества в разные периоды его истории.

5. В вертикальной мобильности в ее трех основных формах нет постоянного направления ни в сторону усиления, ни в сторону ослабления ее интенсивности и всеобщности. Это предположение действительно для истории любой страны, для истории больших социальных организмов и, наконец, для всей истории человечества.

За исключением периодов анархии и социальных потрясений, в любом обществе социальная циркуляция индивидов и их распределение осуществляются не по воле случая, а носят характер необходимости и строго контролируются разнообразными институтами. Эти институты в целом составляют комплекс механизмов, которые контролируют весь процесс социального тестирования, селекции и распределения индивидов внутри социального организма.

Функции социальной циркуляции выполняют различные институты, важнейшими из которых являются: семья, школа, армия, церковь, политические, экономические и профессиональные организации. Эти институты представляют собой, по выражению П.А. Сорокина, «сито», которое тестирует и просеивает, отбирает и распределяет своих индивидов по различным социальным стратам и позициям. Одни из социальных институтов, такие как семья и школа, представляют собой механизмы, которые проверяют общие свойства индивидов, необходимые для успешного выполнения множества функций (уровень интеллекта, здоровье и характер). Другие институты, подобные профессиональным организациям, являются механизмами, которые тестируют специфические качества индивидов, необходимые для успешного выполнения специальных функций в той или иной профессии (голос для певца, ораторский талант для политика и т. д.). Качество выполнения социальными институтами функций тестирования и селекции зависит от типа института и его социальной значимости в обществе. Исторически конкретные формы институтов селекции и распределения могут различаться в разных обществах и в разные периоды времени, но в том или ином виде они

существуют в любом обществе. Эффективность социальных институтов рассматривается под углом зрения роли их тестирующих, селекционирующих и распределительных функций в воспроизводстве основной общественной ценности – человеческого капитала. Если расширенное воспроизводство человеческого капитала отсутствует, то никакие социальные реформы не принесут длительных и глубоких позитивных изменений.

2.4. Структурно-функциональное направление теоретической социологии

Период 1950–1980-х гг. связывают со структурно-функциональным направлением теоретической социологии (Т. Парсонс, Р. Мертон, Н. Смелсер, К. Дэвис, Д. Мур и др.), пытающимся соотнести экономику с другими подсистемами общественной жизни. В отличие от первого этапа, когда экономика рассматривалась как целостность, она теперь подразделяется на ряд частных «подсистем», таких, как бизнес, рынок, администрация; частных процессов, таких, как конкуренция, соперничество, инфляция, анализ которых ведется с учетом социального контекста.

Главный результат этого этапа – *институционализация социологии экономической жизни* в качестве одного из направлений социологической науки. Если на первом этапе исследования связей между экономическими и социальными явлениями велись в рамках широкого круга проблем, охватываемых понятиями «экономика» и «общество», то теперь внутри этой весьма пестрой проблематики формируется направление, выделяющее особую область явлений, которую оно объявляет специальным предметом своего внимания. Можно сказать, что если на первом этапе экономическая социология существовала как бы «в себе», в невыявленном виде, то на втором этапе она начинает существовать «для себя» как признанная область научных исследований.

Существо структурно-функционального анализа в трактовке американского социолога-теоретика *Толкотта Парсонса* (1902–1979) заключается в трех взаимосвязанных постулатах. Именно Т. Парсонс в работах «Структура социального действия» (1937), «Социальная система» (1951), «Социальная система и эволюция теории действия» (1977) и другие разработал его основные методологические принципы.

Первый постулат *функционального единства* в его типичной формулировке гласит: функцией отдельного социального

феномена является его вклад в совокупную социальную жизнь, которая представляет собой функционирование социальной системы. В нем утверждается, что стандартизованные социальные виды деятельности или же элементы культуры являются функциональными для всей социальной или культурной системы.

Второй постулат *универсального функционализма* утверждает, что все стандартизованные социальные или культурные формы осуществляют позитивные функции, т. е. все устойчивые формы культуры функциональны.

Третий постулат *функциональной незаменимости*, как он обычно излагается, содержит два взаимосвязанных между собой утверждения. Во-первых, полагается, что существуют определенные незаменимые функции, без которых общество (группа, индивид) прекратит свое существование. Во-вторых, полагается, что те или иные социокультурные формы являются необходимыми для выполнения определенных функций.

В контексте структурно-функционального анализа[39] *структура* понимается как *совокупность относительно устойчивых стандартизированных отношений и элементов.* Особенность структуры социального действия заключается в том, что действующие лица не принимают участия во взаимоотношениях в качестве целостной сущности, а выполняют относительно друг друга определенные *социальные роли*, посредством которых потребности индивидов соотносятся с возможностями их удовлетворения средствами функционирующей системы. Понятие роли соединяет подсистему действующего лица как психологической единицы с определенной социальной структурой.

С функциональной точки зрения институционализированные роли представляют собой механизм, интегрирующий разнообразные возможности «человеческой природы» в единую систему, способную преодолеть ситуационные крайности, с которыми сталкивается общество. С помощью подобных ролей выполняются две функции относительно возникающих ситуаций. Первая состоит в отборе таких возможностей поведения, которые «удовлетворяют потребностям и допустимым пределам данной стандартной структуры; при этом другие типы поведения подавляются или игнорируются». Вторая функция обеспечивает через механизмы взаимодействия максимум мотивационной поддержки действию индивида в соответствии с ролевыми ожиданиями. Институты понимаются как контролирующие факторы поведения человека в обществе. В качестве системных образований они одновременно связываются как с функциональными потребностями деятелей-индивидов, так и с

социальными системами, в которые они входят. Таким образом, основным структурным принципом является принцип функциональной дифференциации, в котором переплетаются функциональные потребности деятеля и социальной системы. Институты могут быть «ситуационными» и выступать в качестве стандартов, «инструментальными», сформированными ради достижения определенных целей; «интегрирующими», т. е ориентированными на регуляцию отношений индивидов.

Понимание институтов как функционально дифференцированных систем позволяет рассматривать изменения в любой части социальной системы в контексте их взаимосвязи со всей системой как целым. Однако названные постулаты, не ориентированные на исследование изменений в обществе, не дают оснований для проведения динамического анализа. Для проведения такого анализа необходимо ввести обобщающее истолкование поведенческих тенденций людей в той ситуации, в которой они находятся, с их потребностями и ожиданиями. Такое обобщение зависит от теоретического осмысления «мотивации» человеческого поведения, которая не вписывается в структурные построения Т. Парсонса, снижая их объяснительную силу.

Коллега и ученик Т. Парсонса американский социолог *Роберт Мертон* (1910–2003), стремясь преодолеть ограниченность структурно-функционального анализа, сформулировал собственную парадигму, сосредоточив внимание на теоретических и эмпирических возможностях функционального подхода к более тонкому объяснению социальных и социально-психологических явлений[40].

Анализируя *первый постулат* функционального единства, Р. Мертон обнаруживает, что в нем не учитываются различные последствия социокультурных явлений для разных социальных групп. Поэтому степень интеграции социальных групп в единое общество решается в ходе эмпирического исследования с разработкой континуума интегрированности.

Рассмотрение *второго постулата* универсального функционализма приводит Р. Мертона к следующим соображениям: последствия функционирования социальных и культурных форм могут быть как функциональными, так и дисфункциональными, что ведет к постановке проблемы разработки метода определения баланса последствий того или иного социокультурного явления.

Развивая *третий постулат* незаменимости, Р. Мертон формулирует *теорему функционального анализа*: точно так же, как одно и то же явление может иметь многочисленные функции, одни и те же функции, необходимые для жизнедеятельности

разных социальных групп, могут выполняться разными социальными структурами и культурными формами. Тем самым Р. Мертон приходит к пониманию *функциональных альтернатив*, функциональных эквивалентов или функциональных заменителей.

Особое внимание в рамках структурно-функционального анализа Р. Мертон обращает на разделение функций на *явные* и *латентные*, для того чтобы исключить смешивание сознательной мотивации социального поведения с его объективными последствиями, иными словами, разграничить субъективные категории мотивации и объективные категории функций. Открытие латентных функций, по Р. Мертону, не просто уточняет представления об определенных социальных стандартах поведения, но означает качественно новое приращение знания. Введение различия между явными и скрытыми функциями предотвращает замену социологического анализа наивными моральными оценками. Различение явных и латентных функций можно считать *четвертым постулатом* структурно-функционального анализа. Таким образом, в ходе критического изучения существующих исследований и теорий в русле функционального подхода, Р. Мертон развертывает парадигму структурно-функционального анализа как модель постановки проблем и их решений[41].

Критика функционального подхода, развернувшаяся в конце 1950-х – середине 1960-х гг., была направлена против его ориентированности на стабильность и равновесие, неспособности дать адекватное описание и анализ конфликтных ситуаций. В начале 1970-х гг., когда кризисные события предшествующего десятилетия поставили под сомнение идею о равновесном состоянии общества, структурно-функциональный анализ стал терять свой интеллектуальный кредит. Однако в 1980-х гг. вновь достигнутое состояние относительной стабильности и усиление стабилизационной ориентации в социологии стимулировали новое обращение к функциональному подходу. В частности, есть основания говорить о «неофункционализме», основу которого составляют традиции классического структурно-функционального анализа.

2.5. Институционализация экономической социологии как научной дисциплины

Наибольший вклад в институционализацию экономической социологии как научной дисциплины внес известный американский социолог *Нейл Смелсер* (р. 1930), которого считают

основоположником науки экономической социологии в ее западном варианте.

Необходимость социологического осмысления глобальных экономических процессов диктовалась острым ощущением узости «чистого экономизма», его недостаточности для рационального решения сложнейших процессов современности, а также управления человеческим фактором производства. Н. Смелсер пишет: «На цены и производство влияют десятки переменных – экономических, политических, правовых, религиозных. Если бы перед исследователем стояла задача представить экономическую жизнь во всей ее полноте, многие из этих разнообразных переменных пришлось бы ввести в экономические модели. Как же справляется экономист с эмпирической сложностью мира? Обычный способ заключается в том, что, хотя неэкономические переменные и влияют на условия спроса и предложения, в целях анализа следует исходить из предположения об их неизменности… Делая такие упрощения, экономисты получают возможность находить элегантные теоретические решения экономических проблем»[42]. Свои соображения по поводу различий между экономическим и социологическим подходами Н. Смелсер отобразил в таблице «Экономическая социология и мейнстрим экономики: сравнение» (табл. 2.1).

Таблица 2.1

Экономическая социология и мейнстрим экономики: сравнение

Показатели	Экономическая социология	Мейнстрим экономики
1	2	3
Концепция субъекта действия	Субъект находится под влиянием других субъектов и является частью группы и общества	Субъект не находится под влиянием других субъектов (методологический индивидуализм)
Экономическое действие	Используется много разных типов экономического действия, включая рациональные; рациональность как переменная	Все экономические действия предполагаются рациональными. Рациональность как атрибут экономической теории
Ограничение действия	Экономические действия ограничены другими субъектами, дефицитом ресурсов, социальной структурой и другими структурами	Экономические действия ограничены предпочтениями субъектов и дефицитом ресурсов, в том числе технологических
Экономика по отношению к обществу	Экономика рассматривается как интегральная часть общества; общество всегда является базисной точкой отсчета	Рынок и экономика являются базисными точками отсчета; общество выступает производным от них (трудовые ресурсы)

Окончание табл. 2.1.

1	2	3
Цель используемых методов анализа	Описание и объяснение, реже – прогноз. Используются различные методы, включая исторический анализ и социологический анализ; данные получаются в ходе интерпретации статистических и социологических данных	Описание, объяснение и прогноз. Строятся формальные, в основном математические модели; при отсутствии данных или официальных данных, часто используются «чистые модели» (clean models)
Интеллектуальная традиция	Маркс, Вебер, Дюркгейм, Веблен, Парк, Сорокин, Парсонс, Мертон, Мэйо, Гэлбрейт, Белл, Смелсер; классики обычно интерпретируются и изучаются	Смит, Рикардо, Маршалл, Кейнс, Самуэльсон; Мизес, Шумпетер, Хайек, Фридман; классики принадлежат прошлому; основное внимание – современным теориям и достижениях

Источник: Smelser N., Swedberg R. The Sociological Perspective on the Economy / N. Smelser, R. Swedberg *11* The Handbook of Economic Sociology. New Jersey, 1994. P. 4.

Концепция субъекта действия. В экономической теории аналитической единицей является индивид, а в экономической социологии – группы, институты и общество. В этом плане, термин «методологический индивидуализм», присущий индивиду, принадлежит И.А. Шумпетеру Социологи, напротив, исследуя экономические действия индивида, говорят о нем как о «субъекте – во-взаимодействии» или «субъекте – в обществе».

Понятие экономического действия. Определение границ рационального действия. Экономист под рациональным действием понимает эффективное использование ограниченных ресурсов; рациональность выступает для него как данность. Подход социологов оказывается более широким; для них рациональность – как переменная. Следуя этой логике, социологи склонны считать рациональность явлением, которое необходимо объяснить, а не предлагать изначально.

Ограничения хозяйственного действия. В экономической теории ограничением действий выступают предпочтения субъектов и дефицит ресурсов, в том числе технологических. Когда известны оба этих фактора, предсказать поведение субъекта несложно, поскольку в хозяйственной среде он всегда будет стремиться максимизировать полезность или прибыль. Социологи, анализируя экономическое действие, принимают в расчет, что действия субъекта могут ограничиваться действиями других субъектов.

Отношение экономики к обществу. Экономист сосредоточен прежде всего на экономическом обмене, рынке и хозяйстве и видит общество вне пространства переменных, описывающих экономические изменения. Социолог считает хозяйственные процессы неотъемлемой частью общества и концентрирует внимание на трех направлениях анализа: социологическом анализе хозяйственных процессов; изучение связей между экономикой и обществом; исследование изменений в хозяйственной среде.

Цель анализа. Экономисты стремятся строить формальные прогнозы, используя математические модели. Социологи активно используют широкий набор методов для описания и объяснения: анализ переписей, мониторинговые опросы населения, включенное наблюдение и др.

Интеллектуальная традиция. Экономисты гораздо меньше,

чем социологи, заинтересованы в изучении и толковании собственных классиков. Соответственно в экономической теории наблюдается разрыв современной теории и истории экономической мысли. Социологи обращаются к классике регулярно, интерпретирую ее и изучают[43].

Взаимное влияние экономической и неэкономической сфер изучается с помощью «социологических переменных» как инструментов, позволяющих увидеть в связях между этими сферами социологическое содержание – нормы, ценности, мотивацию и др. Изучается то, каким образом различные виды экономической деятельности структурированы на роли и общности; какие ценности служат для их узаконения; посредством каких ролей и санкций осуществляется их регулирование; каким образом эти переменные взаимодействуют между собой. Социологическая «система отсчета» применяется к анализу взаимосвязей экономической и неэкономической сфер общественной жизни. Внимание концентрируется на том, как социологические переменные проявляются в такого рода структурах в ситуациях интеграции и дезинтеграции.

По определению Н. Смелсера «экономическая социология представляет собой приложение общей системы отсчета переменных и объяснительных моделей социологии к исследованию комплекса различных видов деятельности, касающихся производства, распределения, обмена и потребления ограниченных материальных ресурсов»[44].

Для объяснения специфики объекта этой науки Н. Смелсер пользуется двумя классификациями: 1) подразделяет общественную жизнь на сферы – экономическую и неэкономическую (к последней он относит политику, культуру, этнические общности и родство, стратификацию); 2) вводит понятие «социологические переменные», разделяя их на группы: действующую в сфере экономики и функционирующую в неэкономических сферах. На этой основе он дает представление о круге объектов, подлежащих экономико-социологическому изучению (табл. 2.2). Получается, что применение социологической «системы отсчета» позволяет Н. Смелсеру изучать с помощью социологических переменных как объективные ролевые функции общностей и групп в экономической и неэкономической сферах, так и субъективную сферу мотивации их поведения в этих сферах.

Таблица 2.2

Представление об объективной области, изучаемой

Сферы	Социологические переменные
Экономическая Производство Распределение Обмен Потребление	Действующие в экономике Общности, группы Роли, статусы Организации Формы власти Рынки (труда, услуг) Коллективные действия Ценности, мотивы
Неэкономическая Политика Культура Этнос и родство Стратификация	Действующие в неэкономических сферах Общности, группы Роли, статусы Организации Формы власти Коллективные действия Ценности, мотивы

Источник: Смелсер, Н.Дж. Социология экономической жизни / Н.Дж. Смелсер. М., 1965. С. 71.

В целом, несмотря на некоторую конгломератность экономической социологии в ее западном варианте, экономическая социология, бесспорно, накопила огромный опыт, разработала разнообразные инструменты исследования и оказала конструктивное влияние на развитие экономико-социологических исследований в отечественной социологии.

Резюме

1. История западной экономической мысли – это история постепенного расширения социального фона, на котором рассматривается развитие экономики. Период 1920–1950-х гг. совпал с бурным развитием конкретных социологических исследований. В становлении экономической социологии наиболее значимую роль сыграли три направления: индустриальная (промышленная) социология; социология организаций; теория социальной стратификации и социальной мобильности. Первые два направления связывались с поисками путей эффективного управления человеческим фактором, чему служили разработанные в тот период концепции «человеческих отношений», формальных и неформальных групп в организациях,

теории малых групп, межличностных отношений, лидерства и руководства. Родоначальниками этих направлений явились Э. Мэйо, Ф. Ротлисбергер, Д. МакГрегор, У. Уайт и другие теоретики стимулирования трудовой деятельности и трудовых отношений.

Третье направление – теория социальной стратификации и социальной мобильности – развивалось в полемике двух исследовательских подходов: с одной стороны, в контексте классовой структуры, а с другой – в контексте социальной иерархии, в рамках которой индивиды и группы могут быть ранжированы согласно денежному доходу, образовательному статусу, социальному и профессиональному престижу. Направление, возникшее в Европе, получило название «традиции классового анализа» (К. Маркс, М. Вебер и др.), – появившееся в США, получило название «традиции статусного достижения» (П.А. Сорокин, П.М. Блау и О.Д. Дункан).

2. Период 1950–1990-х гг. связывают со структурно-функциональным направлением теоретической социологии (Т. Парсонс, Р. Мертон, Н. Смелсер, К. Дэвис, Д. Мур и др.), пытающимся соотнести экономику с другими подсистемами общественной жизни. Главный результат этого периода – институционализация социологии экономической жизни в качестве одного из направлений социологической науки. Возникновение экономической социологии было подготовлено рядом предпосылок теоретического и практического характера, главные из которых: широкий круг социальных идей и концепций, выработанных в рамках социологической науки; система социологических категорий, разработанная в рамках общей социологии; достаточно развившаяся к середине 1950-х гг. эмпирическая социология. По определению Н. Смелсера, «экономическая социология представляет собой приложение общей системы отсчета социологических переменных и объяснительных моделей социологии к исследованию комплекса различных видов деятельности, касающихся производства, распределения и потребления ограниченных материальных ресурсов».

Контрольные вопросы

1. Каковы основные социологические проблемы, решением которых занимается большинство западных экономических школ?

2. Определите основные положения «теории человеческих отношений» Э. Мэйо. В чем состоит их значимость и прогрессивность?

3. Рассмотрите основные положения «теории икс» и «теории игрек» Д. МакГрегора. Какова их актуальность в настоящее

время?

4. Какова роль П.А. Сорокина в создании «теории стратификации и социальной мобильности»? Значение этой теории как методологического инструмента исследования общества в условиях социальных изменений.

5. Каков вклад Т. Парсонса в разработку структурно-функционального анализа? (Рассмотрите основные постулаты структурно-функционального анализа в трактовке Т. Парсона).

6. Какова роль Р. Мертона в развитии структурно-функционального анализа применительно к трансформирующимся обществам? (Обратите внимание на четвертый постулат – различение явных и латентных функций).

7. Кто является основоположником экономической социологии как научной дисциплины и как он объясняет специфику объекта этой науки?

8. Как вы можете охарактеризовать современную экономическую социологию в ее западном варианте как интеллектуальное течение социологической мысли?

ПИТИРИМ СОРОКИН (PITIRIM SOROKIN)
(1889–1968)

Питирим Александрович Сорокин – выдающийся русско-

американский социолог и культуролог. В 1920 г. он опубликовал двухтомную «Систему социологии», ставшую венцом его творчества русского периода. В 1922 г., когда начались массовые аресты среди научной и творческой интеллигенции, П.А. Сорокин эмигрировал за границу – сначала в Прагу, потом в США, где работал до конца жизни. В 1930 г. всемирно известный Гарвардский университет учреждает социологический факультет и предлагает П.А. Сорокину возглавить его. Гарвардский период (вплоть до 1959 г.) стал самым плодотворным в жизни П.А. Сорокина и, безусловно, самым творческим. Именно в 1930–1950-е гг. П.А. Сорокин достигает своего «акме», его труды приобретают мировую известность, а их автор становится крупнейшим социологом XX в. В 1964 г. П.А. Сорокина избирают президентом Американской социологической ассоциации, что считалось актом высочайшего признания заслуг ученого.

В «Системе социологии» П.А. Сорокин формулирует свои основополагающие принципы, подразделяя теоретическую социологию на три основных раздела: социальную аналитику (социальная анатомия и морфология); социальную механику (ее объект – социальные процессы); социальную генетику (теория эволюции общественной жизни). Намеченный в «Системе» синтез получает свое развитие в «Социальной мобильности», а также в «Социальной и культурной мобильности», которые считаются классическими трудами по проблемам стратификации и мобильности. Согласно П.А. Сорокину, социальная мобильность есть естественное и нормальное состояние общества. Она подразумевает не только социальные перемещения индивидов и социальных групп, но и движения социальных объектов (ценностей), т. е. всего того, что создано или модифицировано в процессе человеческой деятельности. Окончательное оформление взглядов и исследовательских принципов П.А. Сорокина нашло свое отражение в его четырехтомной «Социальной и культурной динамике», где показывается, что любое общество можно описать и понять через призму присущей ему системы значений, норм, ценностей, отражающей культурные качества системы. Исследование культурных качеств позволяет выявить периоды истории, в которые проявляются относительно близкие культурные образцы (виды деятельности, мысли, творчества и др.) как отражения культурного облика эпохи. Аналитик социальных систем и создатель учения о сложных социальных агрегатах, вдохновенный проповедник своих идей, П.А. Сорокин начинает сегодня открываться своим соотечественникам.

Основные работы. «Преступление и кара, подвиг и награда: Социологический этюд об основных формах общественного

поведения и морали» (1914); «Система социологии: социальная аналитика». В 2 т. (1920); «Социология революции» (1923); «Голод как фактор. Влияние голода на поведение людей, социальную организацию и общественную жизнь» (1922); «Социальная мобильность» (1927); «Общество, культура и личность» (1947); «Социальная и культурная мобильность» (1959); «Социальная и культурная динамика» (1962); «Социологические теории сегодня» (1966).

ТОЛКОТТ ПАРСОНС (TALCOTT PARSONS)
(1902–1979)

Толкотт Парсонс – американский социолог-теоретик, главный разработчик теории структурно-функционального анализа, автор оригинальных концепций «социального действия», «социальной системы», оставивший после себя огромное литературное наследие.

Отталкиваясь от работ М. Вебера, Э. Дюркгейма и В. Парето, Т. Парсонс рассматривает человеческое действие как самоорганизующуюся систему, специфика которой состоит в символичности (такие механизмы регуляции, как язык, ценности и др.); в нормативности (следовании общепринятым ценностям и нормам); в волюнтаристичности (известной иррациональности).

Т. Парсонс создает общую теорию действия, в которой исходными понятиями выступают: «деятель», «ситуация», «ориентация деятеля на ситуацию». Это представление лежит в основе способности деятеля ставить перед собой цель и стремиться к ее достижению. Дальнейшее развитие теории ведет к образованию формализованной модели системы действия, включающей в себя культурную, социальную, личностную и органическую подсистемы, находящиеся в отношениях взаимообмена. Другим важным компонентом теории действия являются стандарты ценностных конфигураций, которые, по Т. Парсонсу, описывают ориентацию социального действия, не только исходя из оценки деятелем ситуации, но и сообразуясь с общими для данной культуры стандартами. В рамках этих представлений Т. Парсонсом формулируется инвариантный набор функциональных проблем, решение которых обязательно, если система действия сохраняет свои границы: проблема адаптации; проблема целедостижения; проблема интеграции; проблема воспроизводства структуры и снятия напряжений (модель AGIL). Теоретические положения Т. Парсонса анализируются в работах нового поколения как американских и европейских, так и отечественных социологов.

Основные работы. «Структура социального действия» (1937); «В направлении генеральной теории действия» (1951); «Социальная система» (1951); «Эссе по социологической теории: чистой и прикладной» (1954); «Общества: эволюционирование и сравнительные перспективы» (1966); «Социологическая теория и современное общество» (1967); «Система современных обществ» (1971); «Социальные системы и эволюция теории действия» (1977); «Социальное действие и условия человеческого существования» (1978).

РОБЕРТ МЕРТОН (ROBERT MERTON)
(1910–2003)

Роберт Мертон – американский социолог, почетный профессор Колумбийского университета. Внес значительный вклад в разработку и формирование ряда основных областей экономической социологии: теории и методологии структурного функционализма, социологии и науки, изучения социальной структуры, социальной дезорганизации и др. Являясь продолжателем классических традиций М. Вебера и Э. Дюркгейма и учеником П. Сорокина и Т. Парсонса, Р. Мертон разработал идею так называемых теорий среднего уровня, назначение которых – связать эмпирические исследования с общей теорией социологии. Первой работой такого рода явилась монография «Наука, технология и общество в Англии XVII века» (1938), носившая историко-социологический характер. Отталкиваясь от идеи М. Вебера о решающей роли религиозных ценностей в развитии европейского капитализма и науки, Р. Мертон показал, что основные ценности господствующей в Англии пуританской религиозной морали (полезность, рационализм, индивидуализм и др.), оказали стимулирующее воздействие на научные открытия видных английских ученых той эпохи.

Вклад Р. Мертона в разработку структурно-функционального анализа заключается в том, что он сформулировал собственную парадигму, сосредоточив внимание на возможностях функционального подхода к более тонкому объяснению социальных и социально-психологических явлений. В отличие от Т. Парсонса, уделявшего основное внимание анализу механизмов

поддержания «социального» порядка, Р. Мертон сосредоточил усилия на изучении дисфункциональных явлений, возникающих вследствие напряжений и противоречий в социальной структуре. Р. Мертон развертывает парадигму структурно-функционального анализа как модель постановки проблем и их решений. В нее включаются следующие категории: явление, которому приписываются функции; субъективные предпосылки (мотивы, цели); объективные последствия (функции, дисфункции); социальная единица (индивид, группа), обслуживаемая функцией; функциональные требования (потребности, предпосылки существования); механизмы, посредством которых выполняются функции; функциональные альтернативы; структурный контекст (структуры, ограничивающие влияние внешних факторов) и др.

Основные работы. «Наука, технология и общество в Англии XVII века» (1938); «Массовое убеждение» (1946); «Социальная структура и аномия» в кн. «Социология преступности» (1949); «Преемственность в социальном исследовании» (1950); «Социальная теория и социальная структура» (1957); «Социология науки» (1973); «Подходы к исследованию социальной структуры» (1975).

НЕЙЛ СМЕЛСЕР (NEIL SMELSER)
(р. 1930)

Нейл Смелсер – американский социолог, профессор Калифорнийского университета, представитель эволюционного функционализма, ученик и последователь Т. Парсонса. Исследовал социально-психологические аспекты коллективного поведения, воздействие разных социальных институтов (политических, правовых, религиозных и др.) на экономическую жизнь общества. Он один из патриархов современной американской социологии и автор выдающихся работ в области экономической социологии, теории коллективного поведения, теории социальных изменений и методологии сравнительного анализа. На книге Н. Смелсера «Социология экономической жизни», изданной в русском переводе в 1965 г., выросло целое поколение социологов-шестидесятников, ставших впоследствии лидерами различных школ и направлений в отечественной социологии 70-80-х гг. Другая крупная работа Н.Дж. Смелсера – «Теория коллективного поведения» (1962). В ней автор развернул концепцию ценностно-ориентированного коллективного поведения; в механизмах формирования массового действия он выделяет когнитивные компоненты: единство взглядов, ценностей и верований его участников. Его учебник «Социология» (1988) выдержал за последние десять лет три издания, что является очень хорошей рекомендацией качества лекционного курса.

Н. Смелсер внимательно изучает развертывание в России

борьбы за восстановление рынка в качестве главного экономического института. Каким бы ни был результат этой борьбы, считает он, «капиталистическая» Россия не будет повторять пути развития «капиталистического» Запада из-за особенностей своего политического и экономического наследия в XX в. Н. Смелсер придерживается мнения, что экономическая эволюция России в последующие десятилетия заставит нас пересмотреть и подвергнуть переоценке нынешние теории социального развития.

Основные работы. «Теория коллективного поведения» (1962, 1972); «Социология экономической жизни» (1965); Экономика и социология: в направлении интеграции» (1976); «Социология» (1988).

Глава 3. Основные этапы становления отечественной экономической социологии

Становление отечественной социологии экономической жизни – это постепенное формирование и одновременно выделение (из широкого круга разнотемных социологических исследований) тех исследований, которые посвящены изучению взаимосвязи экономики и общества. Формирование этого «тематического ядра» можно разделить на три этапа. Кратко охарактеризуем каждый из них.

Первый этап (начало 1920-х – середина 1930-х гг.) характеризовался теоретическими изысканиями средств научного обоснования общественных явлений в новых экономических условиях. Руководство послереволюционной России понесло весьма тяжелое экономическое поражение на экономическом фронте и сознательно поставило вопрос о новой экономической политике. «На экономическом фронте, с попыткой перехода к коммунизму, – писал *Владимир Ильич Ленин* (1870–1924), – мы, к весне 1921 г., потерпели поражение, более серьезное, чем какое бы то ни было поражение, нанесенное нам Колчаком, Деникиным или Пилсудским, поражение, гораздо более серьезное, гораздо более существенное и опасное. Оно выразилось в том, что наша хозяйственная политика в своих верхах оказалась оторванной от низов и не создала того подъема производительных сил, который… признан основной и неотложной задачей»[45].

Непосредственный коммунистический подход к задачам строительства в государстве мешал подъему производительных сил и оказался основной причиной глубокого экономического и политического кризиса весной 1921 г. Новая экономическая политика (НЭП) означала замену разверстки налогом, а также в значительной мере переход к восстановлению капитализма. В какой мере – этого никто не знал. Концессии с зарубежными капиталистами, аренда частных капиталистов – все это было прямым восстановлением капитализма и все это было связано с корнями новой экономической политики. «Ибо уничтожение разверстки означает для крестьян свободную торговлю сельскохозяйственными излишками, не взятыми налогом, а налог берет лишь небольшую долю продуктов»[46]. Крестьянство составляло гигантскую часть всего населения и всей экономики, и поэтому на почве свободной торговли не мог не произрастать капитализм.

Эту основную экономическую азбуку, преподаваемую в

началах экономической науки, проходило как руководство послереволюционной России, так и все слои населения. Перед руководством стоял коренной вопрос с точки зрения стратегии, кто скорее воспользуется этим новым положением. За кем пойдет крестьянство?

«Весь вопрос – кто кого опередит? Успеют капиталисты раньше сорганизоваться, – и тогда они коммунистов прогонят… Или пролетарская государственная власть окажется способной, опираясь на крестьянство, держать господ капиталистов в надлежащей узде, чтобы направлять капитализм по государственному руслу и создать капитализм, подчиненный государству и служащий ему? Нужно ставить этот вопрос трезво»[47].

В объяснении и прогнозировании возможных исходов подобной ситуации огромную роль сыграли такие теоретики-экономисты, как Н.И. Бухарин, А.В. Чаянов, Н.Д. Кондратьев.

3.1. Вклад Николая Ивановича Бухарина в осмысление и обоснование экономики переходного периода

Николай Иванович Бухарин (1888–1938) – виднейший и талантливейший теоретик и экономист советского периода. Автор ряда экономических трудов, из которых выделяются «Мировое хозяйство и империализм» (1915) и «Экономика переходного периода» (1920). В область развития экономической теории внес много оригинального. Поставил ряд новых проблем, первым намечая пути их решения. Империализм рассматривался Н.И. Бухариным как комплекс тенденций развития мирового хозяйства, характерных для новой фазы капитализма. Такой подход оказался во многом плодотворным. Он нацеливал на анализ изменений, происходящих в мире в целом, а затем – на исследование социально-экономических процессов в ведущих капиталистических странах, что позволяло обобщенно рассмотреть тенденции и процессы, определяющие развитие экономики и политики мирового капитализма в эту эпоху.

Как экономист-аналитик Н.И. Бухарин считал, что специфической чертой тогдашнего состояния хозяйства являлась не новая экономическая политика как таковая, а ее *размеры* и *объем* рыночных отношений. Если взять другую страну, где доля мелких производителей не столь велика, то и объем рыночных отношений там будет иной. Логика рассуждений приводит Н.И. Бухарина к выводу: чем более промышленно развита страна, чем более она индустриализована, тем меньшую роль будут играть в ней рыночные отношения. С развитием хозяйственного

механизма объем рыночных отношений будет, по Н.И. Бухарину, меньше, темп их исчезновения ускорится, как ускорится и темп развития социалистического хозяйства, представляющего единый однородный организм[48].

Н.И. Бухарин определял сущность новой экономической политики и ее «универсальность» исходя из отождествления государственного капитализма и социализма. Не нужно долго размышлять, чтобы понять, что социалистическое хозяйство, представляющее собой единый однородный организм, есть не что иное, как образец всепоглощающей государственной монополии, утратившей возможность быстрого и гибкого развития. Таким образом, становление социологии экономической жизни и в самом деле происходило как обоснование, хотя и на высочайшем интеллектуальном уровне, путей социалистического развития в новых экономических условиях.

Работа «Экономика переходного периода»[49]

Значительным вкладом Н.И. Бухарина в осмысление и обоснование экономики переходного периода явилось создание им общей *теории трансформационного процесса.* Давая анализ переходной эпохи, он формулирует основные положения этой теории, объясняющей процесс трансформации общества из одного социально-экономического состояния в другое. Старое общество в его государственной и производственной формах *распадается до самых низов, вплоть до самых последних глубин.* Из распавшихся элементов в новой связи по новым принципам строится фундамент будущего общества.

Н.И. Бухарин полагал, что это будет первая (теоретическая) часть двухтомного исследования «процесса трансформации капиталистического общества в социалистическое». Второй том, задуманный как «конкретное описание современной экономики России», так и не появился. Н.И. Бухарин в общей форме рассматривал три основных предмета: структуру современного капитализма в канун пролетарской революции, общество в разгаре революционных потрясений, или общество «нарушенного равновесия», и процесс создания из хаоса нового общественного равновесия как стадии перехода к социализму Точно так же, как К. Маркс, представивший выводы, сделанные им при изучении английского капитализма, в виде общих законов, Н.И. Бухарин, как ему казалось, формулировал всеобщие законы пролетарской революции. Центральная идея книги заключается в том, что в переходный период неизбежно распадается трудовой аппарат

общества, реорганизация предполагает временную дезорганизацию, поэтому временное падение производительных сил есть закон, имманентный революции.

Анализ переходного периода позволил Н.И. Бухарину выявить, что иерархическая технико-производственная система, которая в то же время есть выражение социально-классовых отношений и отношений производства, неизбежно распадается на составные элементы. Как ни мал может (конкретно-исторически) оказаться этот промежуточный момент производственной революционной «анархии», тем не менее он является необходимым моментом в общей цепи развития. Абстрагируясь от идеологической формы, выделим основные моменты трансформационного процесса в его наиболее общем выражении.

1. Распадаются не все социально-экономические связки, а связки иерархического типа. Могут рваться связи между рабочим классом, с одной стороны, технической интеллигенцией, бюрократией, буржуазией – с другой. Но производственные отношения, которые выражают отношение рабочего к рабочему, инженера к инженеру, буржуа к буржуа, не рвутся. Иными словами, генеральное размежевание социальных пластов и разрыв людского организационно-технического аппарата происходит прежде всего по линии иерархических связей. Следовательно, социально-экономические связи внутри социальных субъектов (социальных групп, слоев, сообществ) не разрываются.

2. Элементы нового общества вырастают в старом обществе. А так как речь идет о явлениях экономического порядка, т. е. затрагиваются вопросы экономической структуры, производственных отношений, то необходимо искать элементы нового общества в производственных отношениях старого. Другими словами, вопрос необходимо ставить таким образом: какой вид производственных отношений старого общества может лечь в основу новой производственной структуры?

3. В процессе революционного разрыва производственных связок вовсе не обязателен распад материально-технической основы общества. Он не входит в понятие производственных отношений, а относится к производительным силам. Машины, аппараты, фабричные здания и прочее, конечно, страдают во время социальных потрясений. Но основа разрухи лежит вовсе не здесь. Разрушение вещественного аппарата является главным образом следствием распада людского аппарата и прекращения непрерывности трудового процесса. Следовательно, решение проблемы строительства нового общества связано прежде всего с анализом состояния обобществленного труда.

4. Специфическая проблема строительства нового общества

состоит в новом сочетании разорвавшихся общественных пластов и правильном видении того генерального элемента, который воплощает в себе прежде и раньше всего материальную основу будущего общества. Этот решающий и основной пласт в ходе революции лишь отчасти распадается. С другой стороны, он необычайно сплачивается, перевоспитывается, организуется. Эмпирическое доказательство тому дала русская революция с ее относительно слабым пролетариатом, который тем не менее оказался неистощимым резервуаром организационной энергии.

Доказательно обосновывая пути формирования нового общества, Н.И. Бухарин в наименьшей мере использовал идеологические доктрины, а в наибольшей мере полагался на аналитический аппарат выстраиваемой им теории трансформационного процесса в контексте развития мировой экономической системы.

3.2. Вклад Александра Васильевича Чаянова в развитие теории семейного трудового крестьянского хозяйства

Александр Васильевич Чаянов (1888–1938) – виднейший и талантливейший экономист-аграрник. Основополагающие работы А.В. Чаянова – «Очерки по теории трудового хозяйства» (1912–1913) и «Организация крестьянского хозяйства» (1925). Организационно-экономическая школа, лидером которой был А.В. Чаянов, исходила из необходимости системного изучения предмета, рассматривала всю совокупность факторов (элементов организационного плана хозяйств), влияющих на продуктивность аграрной экономики, постоянно искала их оптимальное сочетание, не упуская из виду картину развития хозяйства в целом. Ядро экономической теории А.В. Чаянова – учение о крестьянском хозяйстве. Его фундамент он закладывает в «Очерках по теории трудового хозяйства» (1912–1913) и развивает в последующих работах, венцом которых стала монография «Организация крестьянского хозяйства» (1925).

Центральным направлением исследований школы А.В. Чаянова было развитие *теории семейного трудового крестьянского хозяйства.* Уже в 1912 г. он дает классическое определение цели крестьянского хозяйства: «Задачей крестьянского трудового хозяйства является доставление средств существования хозяйствующей семье путем наиболее полного использования имеющихся в ее распоряжении средств производства и рабочей силы». Такое хозяйствование противопоставлялось А.В. Чаяновым капиталистическому предпринимательству, основанному на

наемной рабочей силе[50].

Работа «Организация крестьянского хозяйства»[51]

В 1922–1925 гг. А.В. Чаянову удалось построить целостную теорию организации крестьянского хозяйства. В годы новой экономической политики (НЭП) вышли первое издание его книги об организации крестьянского хозяйства, сборник ранних работ по экономике крестьянского хозяйства, руководство по организации крестьянских хозяйств Нечерноземья. Эту серию работ завершала капитальная монография об организации крестьянского хозяйства. Свою книгу А.В. Чаянов начинал с обобщения фактов, эмпирически установленных Д.И. Кирсановым, П.П. Масловым, Н.П. Никитиным, В.А. Косинским и другими аграрниками, занимавшимися вопросами крестьянского хозяйства. Почему крестьяне не хотят внедрять выгодные молотилки, платят «голодные аренды», превышающие капиталистическую цену земли, разводят трудоемкие и малорентабельные культуры типа картофеля и льна, отвлекаются на отхожие промыслы подрывают и без того слабое земледелие? Почему возникает обратная зависимость цен и «зарплаты» в хозяйстве? Классическая экономическая теория не давала ответов на эти вопросы. Требовался новый подход.

Изложение новой методологии исследования крестьянского хозяйства А.В. Чаянов приводит в дискуссионной форме как ответы критикам – Л.Н. Крицману, Г.Е. Меерсону и другим экономистам, обвинявшим его в статичности анализа, игнорировании марксизма, преувеличении роли сельского хозяйства в экономике России 1920-х гг., идеализации патриархальных форм производства. Отвечая оппонентам, А.В. Чаянов излагает основы своей методологии. Он ставит вопрос о трудовом потенциале крестьянской семьи и волнообразном процессе ее роста и распада. Новые материалы показали сложный противоречивый процесс роста малосеющих хозяйств, с одной стороны, и распада многосеющих хозяйств – с другой.

А.В. Чаянов подробно останавливается на факторах доходности крестьянских хозяйств, которые он делит на две группы: внутрихозяйственные и народнохозяйственные. Главными внутрихозяйственными факторами были, по его мнению, трудовые ресурсы семьи и интенсивность труда. Обосновывается очень важный вывод об отсутствии в некапиталистическом хозяйстве категории заработной платы и превращении ее в чистый доход (личный бюджет) членов семьи. В

зародышевой форме здесь высказана идея хозрасчетного дохода, распределяемого между членами трудового коллектива, и, что важно, показаны устойчивость и выживаемость такого коллектива.

Специфика крестьянского хозяйства, лишенного категории зарплаты, ставила задачу «погружения» его в систему народнохозяйственных категорий. А.В. Чаянов успешно справился с этой задачей, указав на преобразование форм цен, процента и ренты в крестьянском хозяйстве и воздействие их на внутренний строй некапиталистической формы производства. Выяснив меру «погруженности» семейно-трудового производства в народное хозяйство, А.В. Чаянов нащупывает динамику вовлечения крестьянских хозяйств в общий оборот. Им оказывается, по мнению автора, *механизм* «кооперативной коллективизации», осуществляемой на добровольной, постепенной основе, строго стимулируемой государством. Моменты перерастания обособленных хозяйствующих семей в систему «общественно-кооперативного хозяйства» намечены им пунктирно, но достаточно отчетливо, чтобы указать на дальнейшие судьбы крестьянской экономики.

Последний период творчества А.В. Чаянова охватывает 1927–1930-е гг. – период изучения процессов дифференциации крестьянства. В условиях, когда исчезли крупные помещичьи и капиталистические хозяйства, дифференциация, по мнению А.В. Чаянова, возникла вследствие дисгармонии двух видов хозяйств: натуральных, скопившихся в наиболее плодородных центрально-черноземных районах, и простых товарных, тяготевших к рынкам крупных городов и морских портов. Перестраиваясь из натурального в товарное, российское крестьянство испытывало аграрную перенаселенность, начинало мигрировать, следовательно, дифференцировалось. У А.В. Чаянова расслоение выступало не как социально-классовый процесс среди крестьянства, а как отщепление от основного массива семейно-трудовых хозяйств четырех видов состоятельных предприятий: фермерских, кредитно-ростовщических, промысловых, вспомогательных. Здесь получили развитие его концепции об организационном плане крестьянских хозяйств, а главное – его взгляд на демографическую дифференциацию, которая стала им рассматриваться как фон дня социально-экономической дифференциации.

А.В. Чаянов противопоставил схеме экономиста Л.Н. Крицмана «кулак – середняк – бедняк» свою *классификацию*, состоящую из шести типов хозяйств: 1) капиталистические; 2) полутрудовые; 3) зажиточные семейно-трудовые; 4) бедняцкие

семейно-трудовые; 5) полупролетарские; 6) пролетарские. Выдвигался и план разрешения противоречий такой дифференциации – кооперативная коллективизация второго, третьего, четвертого и пятого типов хозяйств с последующим экономическим вытеснением кулака и постепенным вовлечением деревенского пролетария в семейно-трудовое хозяйствование через систему кооперативного кредита. Это был новый подход к выделению социальных слоев среди крестьянских хозяйств, и эту классификацию историкам-экономистам еще предстоит оценить.

Сложная судьба постигла учение А.В. Чаянова в 1920-е гг. Почти все его постулаты, особенно тезис об устойчивости крестьянского семейного хозяйства, были встречены в штыки официальной экономической наукой. В конце 1920-х гг. критика теории семейно-трудового хозяйства постепенно переросла в широкую политическую кампанию, положившую конец научной деятельности А.В. Чаянова. 21 июня 1930 г. он был арестован, в 1938 г. приговорен к расстрелу, а имя его было предано забвению. Однако его теория крестьянского хозяйства продолжает жить и возрождается в серьезных научных публикациях о его творчестве. Главным подтверждением жизненности его учения о крестьянском хозяйстве стала выживаемость семейных и личных форм ведения сельского хозяйства в нашей стране и во всем мире.

3.3. Вклад Николая Дмитриевича Кондратьева в создание теории больших циклов конъюнктуры

Николай Дмитриевич Кондратьев (1892–1938) – основоположник теории больших циклов конъюнктуры, называемых во всем мире «циклами Кондратьева». В начале 1920-х гг. он развернул широкую дискуссию по вопросу о длительных колебаниях при капиталистическом способе организации производства. В те времена еще сильны были надежды на скорую революцию в передовых капиталистических странах, и поэтому вопрос о будущем капитализма, о возможности нового его подъема, достижения им более высокой стадии развития был чрезвычайно актуален.

Работа «Большие циклы конъюнктуры»[52]

Изучая большие циклы конъюнктуры Н.Д. Кондратьева, следует иметь в виду, что экономическая конъюнктура каждого данного момента – это направление и степень изменения

совокупности элементов хозяйственной жизни по сравнению с предшествующим моментом. Если рассматривать сложившуюся на данный момент конъюнктуру и определяющие ее факторы, то среди них можно выделить три основные группы:

1) постоянно действующие факторы нециклического свойства (научно-технический прогресс, демографические факторы);

2) постоянно действующие циклические факторы (будут рассматриваться далее); 3) случайные и временно действующие факторы (стихийные бедствия, войны). Под воздействием данных факторов мы можем наблюдать следующую картину: колебания в идеальном виде представляют собой следующие друг за другом подъемы и спады уровней экономики на протяжении некоторого периода времени. Они имеют общие черты: пик цикла, спад, низшая точка, фаза оживления. Наиболее продолжительными из выделяемых колебаний являются так называемые «большие циклы конъюнктуры».

Н.Д. Кондратьевым в конце XVIII – начале XX в. проанализирована в ряде промышленно развитых стран динамика изменения следующих показателей:

• Англия: цены, проценты на капитал, заработная плата сельскохозяйственных и текстильных рабочих, внешняя торговля, производство угля, чугуна, свинца;

• Франция: цены, процент на капитал, внешняя торговля, потребление угля, посевная площадь овса, портфель Французского банка, вклады в сберегательных кассах, потребление хлопка, кофе, сахара;

• Германия: производство угля и стали;

• США: цены, производство угля, чугуна и стали, количество веретен хлопчатобумажной промышленности, посевные площади хлопка; мировое производство угля и чугуна. Показатели производства и потребления (в расчете на душу населения).

С помощью метода наименьших квадратов из ряда выделялись (в основном квадратичные) тренды, а затем полученные остатки усреднялись с помощью девятилетней скользящей средней. Осреднение позволяло сгладить колебания, происходящие чаще, чем раз в девять лет. Длина цикла оценивалась как расстояние между соседними пиками или спадами. К началу 1920-х гг. мировой капитализм пережил, по расчетам Кондратьева, две с половиной волны длиной 48–55 лет.

Математическая методика исследования, применявшаяся Кондратьевым, не была лишена недостатков и подвергалась справедливой критике со стороны его оппонентов, но все возражения касались лишь точной периодизации циклов, а не их существования. Н.Д. Кондратьев понимал необходимость

вероятностного подхода при исследовании статистических рядов экономических показателей. В статье «Большие циклы конъюнктуры» (1925) он писал, что считать доказанным наличие таких циклов нельзя, но вероятность их существования велика. Свой конечный вывод он формулировал в более осторожной форме: по имеющимся данным, существование больших циклов конъюнктуры весьма вероятно.

Так как никакой математический аппарат не мог с достаточной вероятностью подтвердить или опровергнуть существование длинных циклов, Кондратьев искал дополнительную информацию, стараясь найти свойства и явления, общие для соответствующих фаз обнаруженных им длинных циклов. На протяжении исследуемого периода в 140 лет, Н.Д. Кондратьевым выявлены четыре важных закономерности относительно характера этих циклов «четыре эмпирические правильности». Две из них относятся к повышательным фазам, одна к фазе спада и еще одна закономерность проявляется на каждой из фаз цикла.

1. «Перед началом *повышательной волны* каждого большого цикла наблюдаются значительные изменения в основных условиях хозяйственной жизни общества». Они выражаются в технических изобретениях и открытиях, изменениях техники производства и условий денежного обращения, усилении роли новых стран в мировой хозяйственной жизни. «На повышательной волне большого цикла наблюдается оживление в сфере технических изобретений, применение этих изобретений в сфере промышленной практики, связанное с *реорганизацией производственных отношений».* На понижательной волне кризиса и депрессий создаются предпосылки для перехода к новым технологическим принципам, что, в свою очередь, требует капиталовложений в обновление действующих производств и формирование новых отраслей.

В повышательной фазе *первой* волны, т. е. в конце XVIII–XIX в. (1770–1820), это были развитие текстильной промышленности и производство чугуна, изменившие экономические и социальные условия общества. Рост во *второй* волне, т. е. в середине XIX века (1820–1870) Н.Д. Кондратьев связывает с созданием паровых машин, а также строительством железных дорог, которое позволило освоить новые территории и преобразовать сельское хозяйство. Повышательная фаза *третьей* волны в конце XIX – начале XX в. (1870–1920) была вызвана широким внедрением электричества, радио и телефона. Перспективы нового подъема Н.А. Кондратьев видел в автомобильной промышленности[53].

2. Периоды *повышательных волн* больших циклов, как

правило, значительно богаче социальными потрясениями и переворотами в жизни общества (революции, войны), чем периоды понижательных волн.

Приведем список основных событий.

Первая повышательная волна: французская революция 1789–1804 гг., наполеоновские войны 1799–1815 гг., война России с Турцией 1806–1812 гг., война за независимость США 1775–1783 гг. и др.

Первая понижательная волна: июльская революция во Франции 1830 г., движение чартистов в Англии 1838–1848 гг. и др.

Вторая повышательная волна: революции 1848–1849 гг. в Европе (Франция, Венгрия, Германия), Крымская война 1853–1856 гг., гражданская война в США 1861–1865 гг., войны за объединение Германии 1865–1871 гг., французская революция 1871 г. (Парижская Коммуна) и др.

Вторая понижательная волна: война России с Турцией 1877–1878 гг.

Третья повышательная волна: англо-бурская война 1899–1902 гг., русско-японская война 1904–1905 гг., Первая мировая война 1914–1918 гг., революции 1905 г. и 1917 г. и гражданская война в России 1917–1921 гг. и др.

Очевидно, что социальные потрясения повышательных волн намного превосходят таковые понижательных волн как по числу событий, так и (что более важно) по числу жертв и разрушений[54].

3. *Понижательные волны* больших циклов сопровождаются длительной депрессией сельского хозяйства. Понижение темпа сельскохозяйственной жизни обусловливает, с одной стороны, усиление поисков в области усовершенствования техники, с другой – восстанавливает процесс аккумулирования средств в руках финансово-промышленных и других групп в значительной мере за счет сельского хозяйства. Все это создает предпосылки для нового подъема большого цикла, и он повторяется снова, хотя и на новой ступени развития производительных сил[55].

4. *Большие циклы экономической конъюнктуры выявляются в едином процессе динамики экономического развития, в котором выявляются средние (7–11 лет) и малые (3–5 лет) с их фазами подъема, рецессии и депрессии.* Средние циклы как бы «нанизываются» на соответствующие фазы длинной волны и изменяют свою динамику в зависимости от нее – в периоды длительного подъема больше времени приходится на «процветание», а в периоды длительного спада учащаются кризисные годы[56].

Из рассмотренных данных о начале всех трех циклов можно заключить, что в течение примерно двух-трех с половиной десятилетий перед началом повышательной волны каждого большого цикла наблюдается оживление в *сфере технических изобретений.* Широкое применение этих изобретений в сфере промышленной практики, связанное, несомненно, с *реорганизацией* производственных отношений, совпадает с началом повышательной волны больших циклов. Одновременно начало больших циклов совпадает с расширением орбиты мировых экономических связей.

Крупнейшей научной заслугой Н.Д. Кондратьева является то, что он осуществил попытку построить замкнутую социально-экономическую систему, генерирующую внутри себя длительные колебания – большие циклы конъюнктуры. В работах предшественников Н.Д. Кондратьева обязательно присутствуют факторы, играющие роль *внешнего* толчка в формировании колебаний. Н.Д. Кондратьев раскрывает *внутренний* механизм как спадов, так и подъемов. Именно это второе обстоятельство привлекло западных экономистов. В то время, когда общая экономическая ситуация, особенно в кризисные 1930-е гг., казалась безысходной, кондратьевская концепция давала надежду на выход из большого кризиса. В ситуации «Великого краха 1929 года» в США, когда после кризиса наступила депрессия, длившаяся на протяжении десяти лет, выяснилось, что «намного более важным фактором, чем банковская ставка или доступность кредитов, является настроение общества. Желание заниматься биржевыми сделками появляется только в условиях всеобщего оптимизма и уверенности в том, что любой человек может стать богатым»[57].

Период 1930–1960-х гг. характеризуется перерывом в развитии социологической мысли в советском обществе. Развитие социологической мысли в конце 1930-х гг. практически приостановилось. Социологические методы конкретного исследования были не только изъяты из обращения, но и противопоставлены социальному знанию как преимущественно философскому. Первое упоминание о социологии как возрожденной научной дисциплине относится к 1956 г., когда академик В.С. Немчинов охарактеризовал ее как одну из отраслей философского знания, предметом которой является развитие общества[58].

Второй этап – период возрождения советской социологии в 1960–1990-е гг. происходил в условиях искусственно созданной ситуации ее идеологического неприятия. Теоретической основой эмпирических исследований признавался исторический

материализм, что приводило к отрыву теории от эмпирических данных: социологи-практики либо каталогизировали эмпирические находки в соответствии с категориями исторического материализма, либо комментировали их в духе «ползучего эмпиризма», без выхода на теоретические обобщения. В результате, в 1960-е гг. была выработана трехуровневая концепция социологии: исторический материализм есть общесоциологическая теория; она задает способ построения частносоциологических теорий; последние, в свою очередь, опираются на обобщение социальных фактов. Эта концепция позволила утвердить статус конкретных социологических исследований, но вместе с тем затруднила включение отечественной науки в мировой процесс развития социологии[59].

И даже в этих жестких условиях развитие социологии характеризуется развертыванием в стране и республике разнообразных исследований, подавляющее большинство которых проводилось на «стыке» экономики и социологии. Это исследования трудовой мобильности (текучести, миграции, межотраслевых перемещений), отношения молодежи к труду и к профессии, социальных проблем деревни и города, бюджетов времени. Все они в той или иной мере ориентировались на изучение типов поведения, отрицательное влияние которых на экономику было очевидным, но преодоление их негативных последствий требовало принятия практических решений, основанных на глубоком знании природы и закономерностей каждого типа поведения. В данный период во многих регионах страны были проведены исследования, направленные на получение достоверной картины условий труда и образа жизни основных социально-демографических и социально-профессиональных групп населения[60]. Проводимые на данном этапе исследования проистекали из разных научных традиций. Сходство их заключалось в том, что они отражали те или иные стороны взаимосвязи экономики и общества. Это позволяет говорить о формировании научного направления социологии экономической жизни.

Третий этап (с середины 1990-х гг. по настоящее время) – период оформления экономической социологии как науки о механизмах связи между экономикой и обществом. Ее становлению способствовали изменение политической атмосферы в стране, накопление социологией внутренних «соков», усвоение достижений социологической мысли других стран, социологизация экономической науки, правоведения, теории управления и др. Важная черта этого этапа – институционализация социологии экономической жизни. На этом

этапе было заложено новое научное направление – экономическая социология. Российскими экономическими социологами Татьяной Ивановной Заславской (р. 1927) и Розалиной Владимировной Рывкиной (р. 1928) была разработана *концепция социального механизма развития экономики*, обозначенного авторами в качестве предмета экономической социологии на макроуровне.

3.4. Социальный механизм развития экономики – «ядро» объекта социологии экономической жизни [61]

Под социальным механизмом развития экономики авторы понимают устойчивую систему экономического поведения социальных групп, а также взаимодействий этих групп друг с другом и с государством по поводу производства, распределения, обмена и потребления материальных благ и услуг; систему, регулируемую, с одной стороны, социальными институтами данного общества (государством, хозяйственным механизмом, институтами культуры и идеологии), с другой – социально-экономическим положением и сознанием самих этих групп.

Из этого определения видно, что социальный механизм развития экономики увязывает в себе элементы, принадлежащие обеим сферам общества: экономической и социальной, причем увязывает их через главные, стержневые элементы каждой их этих сфер. Действительно, экономическая сфера представлена совокупностью производственных отношений, выступающих в форме действующего хозяйственного механизма, экономическим положением социальных групп, экономическими результатами их деятельности; социальная – социальной структурой общества, где разные группы занимают вполне определенные места, активностью этих групп, их деятельностью и поведением, культурными факторами их активности[62].

Общая идея социального механизма развития экономики такова: он фиксирует характер активности социальных субъектов, а также те социальные и экономические регуляторы, от которых сам зависит: какова именно эта активность, двигают ли эти субъекты экономику или, напротив, тормозят ее развитие.

Сущность социального механизма развития экономики проявляется в выполняемой им функции. Она состоит в том, что, передавая «импульсы развития» из области социальных отношений в экономическую сферу и обратно, он создает (или не создает) социальные условия для эффективного использования ресурсов для научно-технического прогресса, повышения производительности труда, улучшения качества продукции. Передача же импульсов осуществляется через живую активность

(деятельность, поведение) групп, функционирующих в системе экономических отношений и в то же время являющихся субъектами социальных отношений, занимающими то или иное положение в социальной структуре данного общества. Это значит, что формой, способом функционирования социального механизма развития экономики являются активность субъектов, их деятельность и поведение в экономической и социальной сферах общества. Эта активность, в свою очередь, детерминируется не только названными объективными регуляторами, но состоянием социально-экономического сознания субъектов: их потребностями, ориентациями, интересами.

«Социальный механизм развития экономики – это, по определению авторов, абстракция, обобщающая множество конкретных явлений экономического и социального характера, а также разнообразные связи между ними»[63]. Его основу составляет активность социальных групп, связывающая все элементы системы в единое целое. Получая «сигналы» из системы производственных отношений и управления, а также из социальной сферы, социальные группы «перерабатывают» эти сигналы в ту или иную продукцию (производимые средства производства и предметы потребления) и одновременно формируют те или иные социальные качества. Конечные результаты активности социальных групп в экономической и социальной сфере – определенный уровень развития производительных сил общества, объем и структура национального дохода, социальные качества работников – анализируются органами управления.

По итогам данного анализа в случае необходимости производится корректировка системы управления экономикой: меняются цели политики, стиль и методы хозяйствования, цены на продукцию, оплата труда тех или иных категорий работников и др. Результаты социально-экономического развития общества определяют также экономическое и социальное положение групп, уровень их жизни, степень удовлетворения потребностей. Положение групп населения и работников зависит не только от общего уровня экономического развития страны, но и от того, как распределяется национальный доход, что, в свою очередь, зависит от характера системы управления. Грубо говоря, какова система – таковы и группы власти, а от характера групп власти зависит положение остальных групп населения и работников страны. В свою очередь, социальное положение и характер деятельности групп власти (работников центральных групп управления, хозяйственных ведомств и министерств, работников юстиции,

охраны порядка и др.) зависят от их социально-экономического положения, в частности источников и размера получаемого дохода, объема предоставленной власти, форм и эффективности контроля за их деятельностью.

Из нашего представления об объекте экономической социологии, – заключают авторы, – вытекает, что это достаточно сложная система, основу которой образуют взаимосвязи экономической и социальных сфер. Функционирующие внутри них субъекты придают этой системе динамику, делают ее как бы живым организмом.

Таким образом, для широкого круга читателей был обозначен новый парадигмальный этап – возникновение и развитие экономической социологии как науки о социальных механизмах экономических процессов. Данная концепция определила основную область теоретических и прикладных исследований и послужила основой создания экономической социологии как научной дисциплины в Республике Беларусь[64]. При разработке экономической социологии как научной дисциплины, связанной с конкретными социологическими исследованиями, сфера действия социального механизма была смещена автором данного учебника с макроуровня на мезо- и микроуровень, от социального механизма развития экономики к социальному механизму регулирования экономического поведения индивидов и социальных групп. По определению российского социолога В.И. Верховина, «концепция социального механизма дополняется и модифицируется Г.Н. Соколовой за счет введения новой категории – «экономического поведения» и соответствующей проблематики, «вращающейся» вокруг модели «homo economicus»[65].

Резюме

1. *Становление* отечественной социологии экономической жизни – это формирование исследований, посвященных изучению взаимосвязи экономики и общества. *Первый этап* (1920–1930-е гг.) характеризовался теоретическими изысканиями средств научного обоснования общественных явлений в новых экономических условиях. Проблемная ситуация состояла в том, что «наша хозяйственная политика, – по выражению В.И. Ленина, – в своих верхах оказалась оторванной от низов и не создала того подъема производительных сил, который… признан основной и неотложной задачей». Новая экономическая политика, введенная весной 1921 г., означала замену продразверстки продналогом с крестьян, по которому они получали право

свободно распоряжаться своими излишками. Крестьянство составляло около 90 % всего населения и всей экономики, и поэтому на почве свободной торговли не мог не произрастать капитализм. В объяснении и прогнозировании возможных исходов этой ситуации огромную роль сыграли такие теоретики-экономисты, как Н.И. Бухарин, Н.Д. Кондратьев, А.В. Чаянов и др.

2. Значительным вкладом Н.И. Бухарина в осмысление и обоснование экономики переходного периода явилось создание им общей теории трансформационного процесса. Давая анализ переходной эпохи, он формулирует основные положения этой теории, описывающей любой период, суть которого – трансформация общества из одного социально-экономического состояния в другое. Доказательно обосновывая пути формирования нового общества, Н.И. Бухарин в наименьшей мере использовал идеологические доктрины, а в наибольшей мере полагался на аналитический аппарат выстраиваемой им теории трансформационного процесса в контексте развития мировой экономической системы.

3. Вклад А.В. Чаянова в анализ экономики переходного периода состоит в развитии им теории семейного трудового крестьянского хозяйства, создании новой методологии исследования крестьянских хозяйств. Он дает классическое определение цели крестьянского хозяйства: «доставление средств существования хозяйствующей семье путем наиболее полного использования имеющихся в ее распоряжении средств производства и рабочей силы». Он проанализировал механизмы включения семейно-трудовых крестьянских хозяйств в систему народного хозяйства посредством «кооперативной коллективизации», осуществляемой на строго добровольной основе и стимулируемой государством. А.В. Чаянов создал свою классификацию, состоящую из шести типов крестьянских хозяйств: капиталистические, полутрудовые, зажиточные семейно-трудовые, бедняцкие семейно-трудовые, полупролетарские, пролетарские. Им выдвигался и план разрешения противоречий такой дифференциации – кооперативная коллективизация второго, третьего, четвертого и пятого типов хозяйств с последующим экономическим вытеснением кулака и постепенным вовлечением деревенского пролетария в семейно-трудовое хозяйствование через систему кооперативного кредита.

4. Значительным вкладом Н.Д. Кондратьева в разработку методологии анализа основных закономерностей развития мирового хозяйства явилось создание им теории больших циклов конъюнктуры, получившей известность на Западе как теория

«длинных волн» в экономической динамике. Н.Д. Кондратьев количественно доказал, измерил во времени и по интенсивности, изобразил графически наличие трех больших циклов, чередующихся примерно через полвека. Он предсказал не только наиболее глубокий мировой кризис конца 1920-х – начала 1930-х гг., но и неизбежность выхода из него путем формирования новой повышательной волны. На временном отрезке в 140 лет Н.Д. Кондратьев эмпирически обосновал циклический характер развития производительных сил, вызывающих реорганизацию производственных отношений. Эта реорганизация происходит в рамках одной экономической формации, отражая во многом принципы реорганизации производственно-технических отношений между людьми, определяемые новыми приоритетами научно-технического прогресса.

5. *Второй этап* (1960–1990-е гг.) характеризуется развертыванием исследований на «стыке» экономики и социологии. На этом этапе получили развитие следующие основные направления социологического знания: социология груда как специальная социологическая теория (Н.В. Андреенкова, Ю.В. Арутюнян, Н.И. Дряхлов, А.И. Кравченко, Ю.Л. Неймер, В.Г. Подмарков, Ж.Т. Тощенко, З.И. Файнбург); проблемы социального развития рабочего класса и технической интеллигенции (Л.А. Гордон, В.П. Рожин, О.И. Шкаратан, Г.Н. Соколова); методологические и прикладные вопросы комплексного социально-экономического планирования (Г.П. Давидюк, Н.Я. Ельмеев, Н.И. Лапин, П.П. Лузан); социальная организация быта и свободного времени (В.И. Болгов, Л.А. Гордон, Э.В. Клопов, В.Д. Патрушев, В.М. Рутгайзер); общеметодологические проблемы социологического знания (Е.М. Бабосов, З.Т. Голенкова, А.Г. Здравомыслов, Г.В. Осипов, М.Н. Руткевич, Ф.Р. Филиппов, В.А. Ядов). Это позволяет говорить о формировании научного направления – социологии экономической жизни.

6. *Третий этап* (с середины 1990-х гг. по настоящее время) – период оформления экономической социологии как науки о механизмах связи между экономикой и обществом (Т.И. Заславская, Н.М. Римашевская, Р.В. Рывкина, Л.Я. Косалс, Г.Н. Соколова), а также науки об определенных типах экономического поведения человека в процессе производства, распределения, обмена и потребления материальных благ и услуг (В.И. Верховны, В.В. Радаев, Ю.В. Веселов и др.). Становлению этой науки способствовали изменение политической атмосферы в стране, усвоение достижений социологической мысли других стран, социологизация экономической науки, теория организации и

управления и др. Важная черта этого этапа – институционализация экономической социологии.

Контрольные вопросы

1. Чем характеризуется первый этап в развитии советской экономической социологии?
2. Каковы основные положения теории трансформационного процесса Н.И. Бухарина?
3. Какие основные положения теории семейного трудового крестьянского хозяйства А.В. Чаянова вы можете назвать?
4. Каковы основные положения теории больших циклов конъюнктуры Н.Д. Кондратьева?
5. Какие исследования характеризуют второй этап в развитии экономической социологии?
6. Какова роль Т.И. Заславской и Р.В. Рывкиной в утверждении экономической социологии как науки о социальных механизмах?

Н.И. БУХАРИН
(1888–1938)

Николай Иванович Бухарин родился 27 сентября (9 октября) 1888 г. в Москве. В 1901 г. окончил начальную школу с отличными оценками и поступил в лучшую московскую

гимназию, где снова получил наивысшие баллы.

В 1907 г. поступил на экономическое отделение юридического факультета Московского университета. И хотя он числился в списках студентов вплоть до своей ссылки 1911 г., он проводил мало времени в аудиториях и еще меньше времени уделял академической программе. С 1909 г. Н.И. Бухарин неоднократно арестовывался, а в июне 1911 г. был выслан в г. Онегу Архангельской области. 30 августа 1911 г. он покидает Онегу и объявляется в Ганновере (Германия), и в Россию до 1917 г. не возвращается.

Именно в эмиграции Н.И. Бухарин стал одной из главных фигур в большевистской партии. Он вернулся в Россию признанным партийным вождем, сложившимся теоретиком, внесшим большой вклад в развитие большевизма как особой и оригинальной разновидности европейского марксизма. В то же время начинается серьезная литературная деятельность Н.И. Бухарина. Публикуется его работа «Мировое хозяйство и империализм» (1915), где на богатейшем фактологическом материале империализм рассматривался как комплекс тенденций развития мирового хозяйства, характерных для новой фазы капитализма. Обосновывалось, как отдельные сферы концентрационного и организационного процесса подгоняют одна другую и создают тенденцию к превращению всего национального хозяйства в одно гигантское комбинированное предприятие, монополизирующее национальный рынок и являющееся предпосылкой организованного социалистического хозяйства. Издание монографии «Экономика переходного периода» (1920), в которой Н.И. Бухариным разрабатывались основные принципы теории трансформационного процесса, утвердило его как передового и смелого теоретика посткапиталистического периода.

Кризис умеренной экономической политики в конце 1920-х гг. привел к усилению конфронтации Н.И. Бухарина с правящей верхушкой советского государства и его аресту в 1937 г. В марте 1938 г. на суде Н.И. Бухарин «сражался за свою репутацию в мире, за свое место в истории»; 15 марта 1938 г. он был расстрелян по приговору суда. Однако его теоретическое наследие, состоящее в раскрытии и объяснении противоречивых процессов в переходный период, может составить стержень современной теории трансформационного процесса, столь актуальной и нужной современному обществу.

Основные работы. «Политическая экономия рантье» (1919); «Мировое хозяйство и империализм» (1915); «Экономика переходного периода» (1920); «Избранные произведения» (1988);

«Проблемы теории и практики социализма» (1989).

А.В. ЧАЯНОВ
(1888–1938)

Александр Васильевич Чаянов родился 17 (29) января 1888 г. в Москве. В 1906 г. после окончания реального училища поступил в Московский сельскохозяйственный институт – один из крупнейших научных центров России, где преподавали ученые с европейской и мировой известностью. С 1913 г. А.В. Чаянов – доцент, ас 1918 г. – профессор кафедры организации сельского хозяйства Московского сельскохозяйственного института, где он проработал до 1930 г. Одновременно он преподает в университете Шанявского и активно участвует в русском кооперативном движении.

Важнейшее достижение в творчестве А.В. Чаянова – создание теории сельскохозяйственной кооперации на базе учения о крестьянском хозяйстве. Чаянов видел ограниченность горизонтальной кооперации в сельском хозяйстве и придавал исключительно большое значение вертикальной, видя в ней сущность «глубокого процесса концентрации сельского хозяйства». Он считал, что стратегическая ошибка развития сельского хозяйства состоит в недооценке вертикальной кооперации, в отрыве сферы переработки, хранения и транспортирования сырья от его производства.

Творческая деятельность А.В. Чаянова была прервана арестом

в 1930 г. Ему и его соратникам были инкриминированы членство в «Трудовой крестьянской партии», якобы ставившей своей целью свержение Советской власти, вредительство в области сельского хозяйства, преступная связь с руководителями контрреволюционных организаций. В 1932 г. их приговаривают к заключению в ссылке. В 1937 г., в связи с ужесточением репрессий, дело А.В. Чаянова, Н.Д. Кондратьева и других было пересмотрено и они приговорены к расстрелу. Приговор в отношении Александра Васильевича был приведен в исполнение 3 октября 1938 г.

В теоретическом наследии А.В. Чаянова особое место занимает проблема исследования «процесса перерождения семейного крестьянского хозяйства в фермерские формы» и пути ее разрешения: многофакторная модель дифференциации крестьянства по производственным и социальным признакам; оценка труда по стоимости воспроизводства рабочей силы крестьянина. Главным подтверждением жизненности его учения о крестьянском хозяйстве стала выживаемость семейных и личных форм ведения хозяйства в отечественной и мировой экономике. Чаяновское наследие приобретает все большую актуальность сейчас, при переходе к многоукладной экономике и развитию новых форм хозяйствования.

Основные работы. «Очерки по теории трудового хозяйства» (1912–1913); «Основные идеи и формы организации крестьянской кооперации» (1919); «Организация крестьянского хозяйства» (1925); «Бюджетные исследования. История и методы» (1929); «Крестьянское хозяйство. Избранные труды» (1989).

Н.Д. КОНДРАТЬЕВ
(1892–1938)

Николай Дмитриевич Кондратьев. Среди имен, составляющих славу русской науки, одно из первых мест принадлежит Николаю Дмитриевичу Кондратьеву Он прожил недолгую жизнь – 46 лет (из них 8 лет – в заключении), но научное наследие его замечательно по новизне идей и разнообразию интересов. Расцвет активной творческой деятельности ученого приходится на 1920-е гг. – золотой век советской науки и культуры. Наряду с преподаванием в Тимирязевской сельскохозяйственной академии, где он возглавлял кафедру «Учение о сельскохозяйственных рынках», Кондратьев в октябре 1920 г. образовал и возглавил Конъюнктурный институт, который вскоре получил признание в стране и в мире.

Н.Д. Кондратьев наиболее известен как автор концепции больших циклов конъюнктуры, получившей известность на Западе как теория «длинных волн» в экономической динамике. Идея о существовании больших циклов была высказана Н.Д. Кондратьевым в 1922 г. в книге «Мировое хозяйство и его конъюнктуры во время и после войны». На основе обработки большого статистического материала, он изложил эту теорию в статье «Большие циклы конъюнктуры» (1925) и на дискуссии по этой проблеме, которая состоялась в феврале 1926 г. в Институте экономики.

На основе внушительных объемов статистических данных о

динамике, примерно за 140 лет среднего уровня товарных цен, процента на капитал, заработной платы, оборота внешней торговли, добычи и потребления угля, производства чугуна и свинца, Н.Д. Кондратьев количественно доказал, измерил во времени и по интенсивности, изобразил графически наличие трех больших циклов экономической конъюнктуры, повышательные и понижательные волны, чередующиеся примерно через полвека. По существу, он предсказал не только глубокий мировой кризис конца 1920-х – начала 1930-х гг., но и неизбежность выхода из него, в процессе развертывания новой повышательной волны.

Н.Д. Кондратьев рассматривал большие циклы конъюнктуры не изолированно, а в общем русле полицикличности экономики. Он увязывал их со среднесрочными промышленными циклами и с краткосрочными колебаниями конъюнктуры. Это позволило избавиться от обезличенного, усредненного подхода к среднесрочным циклам, показать, что на повышательной фазе долгосрочного цикла кризисы менее глубоки, а подъемы более стремительны, а на понижательной фазе тенденция обратная. Предположения Н.Д. Кондратьева о взаимосвязи динамики цикла с нарушением и восстановлением экономического равновесия на длительном промежутке времени, резонансном взаимодействии циклов разной длительности и в разных сферах (в промышленном и в аграрном секторах) подтвердились на практике.

Значительную часть наследия Н.Д. Кондратьева составляют работы по теории и методам прогнозирования и планирования. Он исследовал теорию цикличности и конъюнктуры с целью разработки научных подходов к предвидению будущего и методов плановой деятельности. В работах «Большие циклы конъюнктуры» (1925), «Проблемы предвидения» (1926), «План и предвидение» (1927), «Проблемы экономической динамики» (1928), «Основные проблемы экономической статики и динамики» (1930) и др. Н.Д. Кондратьев последовательно разрабатывал теорию планирования в регулируемой рыночной экономике. Он считал, что план должен строиться на основе предвидения объективных тенденций развития событий и возможного эффекта проводимых мероприятий, что план является не только директивой, но одновременно и предвидением. Сейчас, при возвращении к научным основам прогнозирования и планирования, наследие Н.Д. Кондратьева служит концептуальной основой современных разработок в этом направлении.

Основные работы. «Большие циклы конъюнктуры» (1925); «Проблемы предвидения» (1926); «План и предвидение» (1927); «Проблемы экономической динамики» (1928, 1989); «Основные проблемы экономической статики и динамики» (1930);

«Избранные сочинения» (1993); «Большие циклы конъюнктуры и теория предвидения: Избранные труды» (2002).

Т.И. ЗАСЛАВСКАЯ
(1927–2013)

Татьяна Ивановна Заславская – российский экономист и социолог, основатель Новосибирской экономико-социологической школы (НЭСШ), оказавшей значимое воздействие на развитие социологии и, в частности, институциализацию экономической социологии как самостоятельной научной дисциплины в России. Окончила экономический факультет Московского государственного университета имени М.В. Ломоносова (1950). Кандидат экономических наук (1956). Доктор экономических наук (1966), профессор (1978), академик Российской академии наук (1981).

Область научных интересов – методология социальных наук, общая и экономическая социология, институциональная экономика, теории постсоветских трансформационных процессов. Предмет научных поисков Т.И. Заславской постоянно расширялся и усложнялся: от изучения отдельных актуальных проблем к системному изучению социально-территориальных структур и общества в целом. Т.И. Заславской разработана оригинальная экономико-социологическая теория, основой которой стала концепция социального механизма развития экономики,

представляющая собой «абстракцию, обобщающую множество конкретных явлений экономического и социального характера, а также разнообразные связи между ними». Ею разработана деятельностно-структурная концепция трансформации постсоветских обществ, в основе которой лежит представление о социальном механизме этих процессов, с целью создания методологических средств для более глубокого познания закономерностей, движущих сил, механизмов и вероятных перспектив общественных преобразований, происходящих в России и исторически связанных с нею странах.

Т.И. Заславская – автор более 400 работ по методологии социальных наук, социологии села, общей и экономической социологии, институциональной экономике, теории посткоммунистических трансформационных процессов. Концепция «социального механизма развития экономики», развернутая Т.И. Заславской (в соавторстве с Р.В. Рывкиной) в работе «Социология экономической жизни: Очерки теории» (1991), легла в основу развития отечественной экономической социологии и позволила разработать методологию перехода от «социального механизма развития экономики» к «социальному механизму регулирования экономических отношений и процессов».

Основные работы. «Вторая социалистическая революция. Альтернативная советская стратегия» (1990); «Социология экономической жизни: очерки теории» (совместно с Р.В. Рывкиной, 1991); «Российское общество на социальном изломе: взгляд изнутри» (1997); «Социальная траектория реформируемой России: Исследования Новосибирской экономико-социологической школы» (1999); «Социетальная трансформация России: деятельностно-структурная концепция» (2002); «Современное российское общество: Социальный механизм трансформации (2004).

Глава 4. Актуальные проблемы и тенденции развития экономической социологии в XXI в.

4.1. Общая характеристика новой экономической социологии

В общетеоретической социологии на пороге XXI в. наблюдается своего рода кризисное состояние. Классические теории, в рамках которых общество рассматривается как социальный организм или акцентируется внимание на особенностях мотивации и субъективных образах социальной реальности, порождающих различные формы социального взаимодействия, представляются не вполне адекватными для объяснения резко возрастающего динамизма и «непредсказуемости» социальных процессов и изменений.

Обозначились три стратегии преодоления кризиса. Первая состоит в том, чтобы внести коррекцию в классические парадигмы (неомарксизм, неоэволюционизм, неоструктурализм и др.). Вторая стратегия, вдохновляемая философией постмодернизма, тяготеет к использованию многообразных теоретических подходов при описании, интерпретации и объяснении одних и тех же явлений и процессов. Третья стратегия, представляет собой небезуспешную попытку разработать новые теории, адекватные современным реалиям и современному видению общественных процессов. Данной стратегии придерживаются наиболее яркие ее представители – американские социологи *Ричард Сведберг* (р. 1950), *Марк Грановеттер* (р. 1943) и польский социолог *Петр Штомпка* (р. 1944).

Период с конца 1980-х гг. по настоящее время характеризуется в литературе как этап «новой экономической социологии». Согласно Р. Сведбергу и М. Грановеттеру, на этом этапе данное направление приобретает характер «сравнительной макросоциологии»[66]. Ее главные черты – ориентация на сравнительные исследования между странами, постановка вопросов, затрагивающих не отдельные социальные группы, а целостные социальные системы, проблемы мировой системы, политики стран и их разных групп, проблемы мировой экологии, развития технологии, организации экономических связей, демографии[67]. Вместе с тем экономическая социология

разделила с экономической историей интерес к возникновению и вариабельности актуальных рыночных систем и других экономических институтов.

Согласно взглядам последователей Н. Смелсера (М. Грановеттер и Р. Сведберг), назначение социологии экономической жизни заключается в том, чтобы объяснить, **«как общество выбирает среди широкого круга альтернатив те, которые позволяют с наибольшей выгодой использовать ограниченные производственные ресурсы»**[68]. Данная концепция формирует основные направления анализа этой фундаментальной проблемы:

• анализ отношений конкуренции между производителями, между потребителями, а также между производителями и потребителями в рамках рыночной системы;

• обоснование ряда положений теории обмена, объясняющих и конкуренцию, и экономическую кооперацию как результат рационального стремления к экономическому успеху;

• признание и обоснование факта, что положения теорий обмена, социальной стратификации и других не просто описывают институты и типы мотиваций в так называемых рыночных обществах, но дают неизбежный и естественный набор влияний в любом обществе, определяемых ограничением производственных ресурсов и феноменом конкуренции.

Сегодня экономическая социология в ее западном варианте – это не столько целостная мононаука, сколько довольно широкое научное движение, направленное на изучение «стыковых» экономико-социальных проблем, наиболее актуальных для развитых капиталистических стран.

Социологический интерес касается как властных отношений на рынке труда, так и социально-психологических отношений на рабочем месте: захватывает промышленный конфликт и возможности его разрешения; объясняет развитие «групп давления», профсоюзов и других ассоциаций; исследует различные социальные движения (например, требования десегрегации и поддержки повышения образования и обучения рабочей силы); изучает менеджмент, предпринимательство и корпоративное поведение; анализирует процессы социальной и технологической инноваций и процессы диффузии знания в ходе распространения технологических новшеств; выявляет ценностные ориентации, формирующие рыночное и потребительское поведение; раскрывает основные тенденции мобильности рабочей силы и флексибильности ее использования на рынке труда.

Объектную область экономической социологии ее основатели

(Н. Смелсер и др.) и их продолжатели (Р. Сведберг и М. Грановеттер) характеризуют двояко, фиксируя изучаемые эмпирические объекты и выделяя (с помощью категориального аппарата) *предмет исследования.* Комплекс изучаемых эмпирических объектов включает социальные аспекты экономических институтов (конкуренция, рынок труда, капиталов, товаров и услуг, разные формы обмена, собственности, предпринимательства, занятости, безработицы); социальные аспекты разных типов экономических систем; социальные группы в экономике; типы мышления в разных экономических системах; социальные функции экономики; формы регулирования экономики; конфликты в рыночной экономике; институты социального обеспечения; привилегированные группы в экономике и обществе; борьбу по поводу распределения доходов и т. д. Кроме того, в комплекс объектов экономической социологии часто включают стратификацию общества по экономическим признакам, межгрупповые отношения, коррупцию (ее функции, последствия, средства борьбы); стимулы мобильности работников и флексибильности кадровой политики фирм, предпочтения и выбор, рационализацию поведения.

Область интересов польского социолога П. Штомпки вбирает в себя критическое осмысление исторического наследия теоретической социологии и нынешних дискурсов по фундаментальным проблемам социальной теории.

Можно заключить, что современная западная социология экономической жизни развивается не как единое научное направление с четкими границами, а, скорее, как своеобразное научное движение, охватывающее проблемы, актуальные в тот или иной период развития общества. Это движение получило название «экономика и общество». Данную особенность западной экономической социологии следует оценивать с позиций основных ее функций – теоретико-познавательной и прикладной.

С методологических позиций, в частности требований, предъявляемых к науке как социальному институту, ответственному за накопление знаний, размытость границ и неразработанность специфической экономико-социологической концепции, представляются чертами, снижающими познавательные возможности этой науки в части изучения связей между наукой и обществом. Процесс систематизации богатейшего опыта происходит, вероятно, тем труднее, чем обширнее поле проблем и поле объектов исследования.

С точки зрения прикладных социологических исследований, «свободный» характер предмета науки имеет свои плюсы, ибо расширяет область свободы исследователей в постановке и

решении новых задач, которые появляются в практике социального управления.

Увеличение числа и объемов прикладных исследований повышает спрос на социологическую теорию (теорию среднего уровня, по Р. Мертону), которая должна стать инструментом исследования социальных механизмов регуляции различных экономических процессов.

4.2. Вклад Ричарда Сведберга в анализ рынков как социальных структур

Основной вклад Р. Сведберга в историю экономической социологии заключается в создании *концепции рынка как социальной структуры*, суть которой состоит в интеграции экономических и социологических отношений к анализу рынка. Р. Сведберг обосновал недостаточность определения рыночных отношений через ценообразующие механизмы (что характерно для экономической теории), так как это не дает полного представления о базисном взаимодействии включенных в рынок индивидов. В анализе истории рынка (от античности до современности) Р. Сведберг уделяет особое внимание рассмотрению рыночных отношений через понятия «обмен» и «конкуренция». Руководствуясь разработками экономистов А. Маршалла и Д. Карлтона и идеями социологов М. Вебера и Г. Зиммеля, Р. Сведберг создал исторические типологии рынков как социальных структур. Данный подход позволил преодолеть ограниченность традиционных подходов к рынку как механизму регуляции спроса и предложения рабочей силы и рассматривать рынок как сложный социальный феномен с правом на собственное существование.

Работа «Рынки как социальные структуры»[69]

В данной работе R Сведберг рассматривает рынки как специфический тип социальной структуры. *Социальная структура*, по мнению ученого, есть определенный вид текущих и стандартных отношений между агентами, которые поддерживаются через санкции. С социологических позиций им раскрывается логика последовательного перехода анализа рынков от чисто экономических подходов к интеграции экономических и социологических подходов в следующих подразделах.

Рынок в экономической теории (от А. Смита до К. Маркса). Для того чтобы определить место рынка в экономической теории,

нужно ответить на ключевой вопрос в *какой мере* экономическая теория способна объяснить сложность феномена рынка. Отвечая на него, Р. Сведберг рассматривает через призму истории экономики как анализировался рынок, начиная от Адама Смита и до Карла Маркса. Поступая таким образом, он, в основном, пытается отслеживать практику анализа рынка как *ценообразующего механизма спроса* и *предложения.* Так, А. Смит верил, что ценообразующий механизм – «невидимая рука рынка» – руководит обществом и может примирять посредством рыночного обмена частные интересы индивидов с генеральным интересом общества. К. Маркс придерживался мнения, что производство является более важным, чем рынок, назначение которого состоит в определении цены товара. По К. Марксу, рынок является не раем для природных прав человека, а скорее местом, где трудящиеся вынуждены продавать свою рабочую силу капиталисту за ничтожное жалование. Секретный ключ капиталистической экономики по отношению к трудящимся обнаруживался в «скрытом факте производства», а не в рыночных отношениях – «этой шумовой сфере, где все выходит на поверхность».

Место рынка в социологической теории (М. Вебер, Г. Зиммель и др.). Из ранних социологов более всего интересовался рынками М. Вебер. Он полагал, что экономика должна быть широкой наукой, включающей такие темы, как «социология рынка» и пытался сделать эскиз этого типа социологии (М. Вебер. Хозяйство и общество, 1922). Другие социологи, особенно Г. Зиммель и Э. Дюркгейм, также затрагивали вопросы рынка в своих социологических изысканиях. Г. Зиммель, в частности, акцентировал внимание на доминирующей роли денег в современном обществе (Г. Зиммель. Философия денег, 1900). Что касается Э. Дюркгейма, то он сосредоточил свое внимание на том, как безнормность (аномия) воздействует на поведение людей в различных сферах, включая экономику (Э. Дюркгейм. О разделении общественного труда, 1893).

М. Вебер испытывал особый интерес к рынку и на протяжении своей научной карьеры анализировал рынок с различных точек зрения. Он обосновывал, что «цена на рынке является результатом экономической борьбы», и объяснял, что борьба цен на рынке имеет два аспекта, которые необходимо различать. С одной стороны, существует «борьба интересов» на рынке между двумя группами, которые реально вступают в обмен; с другой стороны – «конкуренция» между всеми, кто потенциально заинтересован в обмене с самого начала процесса.

Когда М. Вебер начал самоопределяться как социолог

(десятилетием позже), он переработал свой анализ рынка с точки зрения методологического индивидуализма и понимания роли акторов. В результате, в работе «Хозяйство и общество» М. Вебер определяет рынок следующим образом: «О рынке можно судить по наличию в нем конкуренции в случаях взаимообмена между множеством потенциальных групп. Их физическое собрание в одном месте, например, на местной рыночной площади, ярмарке («продолжительный рынок») или обмен («рынок торговцев»), лишь конституируют наиболее последовательный вид рыночной формации. Вместе с тем только физическое собрание людей на рыночной площади способствует полному проявлению наиболее отчетливых особенностей рынка».

М. Вебер признает концептуальное различие между *конкуренцией* и *обменом.* Если быть более точным, то социальное действие на рынке начинается, согласно М. Веберу, как конкуренция, а заканчивается как обмен. В первой фазе «потенциальные партнеры руководствуются в своих предложениях потенциальным действием неопределенно больших групп реальных или воображаемых соперников в значительно большей мере, нежели своими собственными действиями». Вторая, или финальная, фаза структурируется, однако, иным образом: «Завершенный бартер конституирует соглашение только с непосредственными партнерами». М. Вебер придавал рыночному обмену исключительное значение в том смысле, что последний представляет наиболее инструментальный и предсказуемый тип социального действия, который только возможен между человеческими существами. Он говорил, что обмен представляет «архетип всего рационального социального действия» и формирует, как таковой, «отвращение к любой системе с общинной этикой».

М. Вебер также концентрировал внимание на элементе борьбы или конфликта в рыночной системе. Он использовал такой термин, как «рыночная борьба» и говорил о сражении людей в сфере рыночных отношений. Например, конкуренцию он определял как «мировой конфликт… обширный в той мере, в какой он выражает мировую попытку достигать контроля посредством возможностей и преимуществ, которыми хотел бы владеть каждый». Вместе с тем он определял обмен как «компромисс интересов тех или иных групп, в русле которого товары или другие преимущества выступают в качестве взаимной компенсации». М. Вебер неоднократно подчеркивал, что цены в их денежном выражении всегда являются результатом сильной борьбы между группами в условиях рыночных отношений.

М. Вебер весьма интересовался взаимодействием между

рынком и остальным обществом. Красной нитью через веберовский анализ рыночных отношений проходит мысль о роли регуляции в сфере рынка. В докапиталистических обществах обычно наблюдается, по М. Веберу, значительная доля «традиционной регуляции» рынка. Но чем более рациональным становится рынок, тем меньше он подвержен формальной регуляции. Высочайшая степень «рыночной свободы» или «рыночной рациональности» достигается, согласно М. Веберу, в капиталистическом обществе, где большинство иррациональных элементов элиминировано.

Интеграция экономического и социологического подходов к рынку. Последовательный анализ экономических и социологических вкладов известных ученых в развитие теории рынков позволил Р. Сведбергу разработать различные типологии рынков как социальных структур в зависимости от состояния конкуренции и обмена в каждом из типов. Так, исторические рынки отличались друг от друга по степени, в которой конкуренция охватывала общество. Например, в средние века типичный городской рынок не оказывал особого влияния на остальное общество. Что же касается современного общества, то все наиболее важные рынки формально свободны и характеризуются как конкуренцией на рыночной площади, так и конкуренцией в производстве. При осуществлении обмена, издержки внеэкономического характера (поиск партнеров, покупателей, посредников и др.) и издержки на установление адекватной стоимости товаров (при отсутствии денег в качестве эквивалента) варьировали в ходе истории, но имели общую тенденцию к уменьшению и даже исчезновению с появлением современного государства и стандартизированных мер и весов. В качестве других элементов, введенных в типологию рынков для представления полной картины их социальной структуры, рассматривалось количество покупателей и продавцов, а также уровень их организованности (индивиды, организации).

Творческие усилия как в современной экономике, так и в социологии, развиваются в направлении замещения традиционного подхода к рынку как механизму обмена рассмотрением рынка как сложного социального феномена с правом на собственное существование. В настоящее время эти усилия находятся в ранней стадии своего развития, хотя в последние 50 лет наблюдается значительный прогресс в этом плане. Основная задача состоит в развитии аналитически интересной модели, которая может быть эффективно использована в эмпирических исследованиях. Предложение М. Вебера относительно того, что можно рассматривать рынок как

форму взаимодействия конкуренции и обмена, является одним из способов выполнения этой задачи. Пока еще проблема понимания рынков как особых социальных структур не имеет адекватных средств своего решения. Несомненно, изучение названной проблемы должно быть одним из наиболее важных вопросов в повестке дня как экономической теории, так и экономической социологии.

4.3. Вклад Марка Грановеттера в интеграцию экономических и социологических подходов к анализу рынков труда

Согласно выводам Марка Грановеттера, экономическая социология особенно актуальна сейчас, когда в мире происходят масштабные, сложные и непредвиденные переходы от одной хозяйственной системы к другой, к ряду различных хозяйственных систем. По его определению, это одна из самых важных исследовательских областей на ближайшие десять – двадцать лет. Концепция социальных сетей, рассматриваемых им в качестве инструмента для интеграции экономических и социальных подходов к исследованию социальной реальности, представляется наиболее адекватной в анализе развития общества социальных сетей.

Сущность сетевого подхода заключается в том, что современное хозяйство характеризуется М. Грановеттером как совокупность социальных сетей – устойчивых связей между индивидами и фирмами, которые невозможно втиснуть в рамки традиционной дихотомии «рынок – иерархия». Эти сети формальных и неформальных отношений позволяют находить работу, обмениваться информацией, разрешать конфликтные ситуации, выстраивать доверие. Экономические отношения, таким образом, тесно связываются с социальными.

Работа «Сила слабых связей»[70]

Фундаментальный недостаток современной социологической теории состоит в том, отмечает М. Грановеттер в своей работе, что она не может удовлетворительным образом связать взаимодействия микроуровня со структурами макроуровня. Крупномасштабные статистические обследования и качественные исследования многое дают для понимания таких макрофеноменов, как социальная мобильность, организация сообщества и политическая структура. На микроуровне огромный

и все увеличивающийся корпус данных и теорий производит полезные идеи, проливающие свет на происходящее в границах малых групп. При этом в большинстве случаев от нас все же ускользает понимание того, как взаимодействие в малых группах приводит к формированию макроструктуры.

В работе «Сила слабых связей» (1973) ученый утверждает, что анализ процессов в межличностных сетях позволяет наилучшим образом навести мосты между макро- и микроуровнями. Тем или иным способом, но именно при помощи этих сетей происходит *перевод микровзаимодействий в макроструктуры и обратный переход к малым группам.*

Прием исследования М. Грановеттера в данной статье состоит в том, чтобы взять относительно узкий аспект микровзаимодействия – силу межличностных связей и детально показать, как применение сетевого анализа может связать данный параметр со столь разными макрофеноменами как диффузия, социальная мобильность, политическая организация и социальная сплоченность в целом. Хотя здесь проводится, главным образом, качественный анализ, читатель, склонный к математическому анализу, обнаружит потенциальные возможности для построения моделей.

То, что обычно на интуитивном уровне понимается под силой межличностной связи, скорее всего соответствует следующему определению: сила связи – это комбинация (вероятно, линейная) продолжительности, эмоциональной интенсивности, близости, или взаимного доверия, и реципрокных (взаимных) услуг, которые характеризуют данную связь. Каждый элемент этой комбинации в некоторой степени независим от других, хотя очевидно, что все они сильно связаны. Для достижения поставленной цели будет достаточно, если большинство из нас, следуя своим примерным интуитивным ощущениям, смогут достичь согласия относительно того, является ли данная конкретная связь «сильной», «слабой» или «отсутствующей вовсе».

Выявлено, что для индивида слабые связи оказываются важным источником возможной мобильности. Если же рассматривать ситуацию на макроуровне, то слабые связи играют значимую роль в создании социальной сплоченности. Когда человек меняет работу, он не только перемещается из одной социальной сети в другую, но и устанавливает связь между ними. Нередко оказывается, что такая связь имеет ту же природу, что и связь, которая содействовала его собственному перемещению. Подобная мобильность формирует развитые структуры слабых связей-мостов между более плотными кластерами, каждый из которых представляет собой реально функционирующую в

определенном месте сеть. В особенности это характерно для небольших групп специалистов и вспомогательного персонала с четко определенными границами деятельности. Таким образом, информация и идеи легче циркулируют в профессиональной среде, порождая в ней некоторое «чувство единого сообщества», которое активизируется на встречах и собраниях. Возможно, наиболее важным последствием таких встреч является поддержание слабых связей.

Основной вывод данной работы М. Гановеттера заключается в том, что на личный опыт индивидов сильно влияют более широкие аспекты социальной структуры, которые находятся полностью вне сферы распоряжения или контроля каждого из них по отдельности. Таким образом, поиск связи микро- и макроуровней – это не роскошь, а необходимое средство развития социологической теории. Такая связь порождает парадоксы: слабые связи, которым часто ставят в вину распространение отчуждения, здесь рассматриваются как необходимое условие формирования у индивидов возможностей, а также их интеграции в сообщества; а сильные связи, способствующие формированию сплоченности на локальном уровне, на макроуровне приводят к фрагментации. Парадоксы – замечательное противоядие для теорий, которые всему дают слишком уж гладкие объяснения.

Предлагаемая модель – это только небольшой шаг на пути к установлению связи уровней, всего лишь фрагмент теории. Изучение одной только *силы связей* не учитывает, например, всех важных вопросов, имеющих отношение к их содержанию. Какова связь между силой и уровнем специализации связей? Или между их силой и иерархической структурой? Что делать с так называемыми негативными связями? Должна ли сила связи быть представлена в виде непрерывной переменной? Каковы основные этапы развития сетевой структуры?

Как только эти вопросы будут решены, возникнут другие, считает М. Грановеттер. Демография, квалификационная структура и мобильность – вот лишь часть переменных, которые могут иметь особое значение при разработке связи между микро- и макроуровнями при помощи сетевого анализа; потребуется также уточнить, какое отношение они имеют к предложенным в данной статье рассуждениям. Моя работа, пишет М. Грановеттер, имеет преимущественно разведывательный и программный характер. Ее основная цель состоит в том, чтобы вызвать интерес к предлагаемой здесь теоретической и исследовательской программе.

Работа «Социологический и экономический подходы к анализу

рынка труда: социально-структурный взгляд»[71]

В данной работе М. Грановеттера рассматриваются современные социологические и экономические исследования, имеющие отношение к рынку труда, сравнение которых обнаруживает различия этих дисциплин в стратегии и обосновании гипотез. Особое внимание уделяется тем исследованиям, которые фиксируют внимание на включенности поведения на рынке труда в сети социального взаимодействия и демографических ограничений. Рассматривая различия социологических и экономических подходов, М. Грановеттер выделяет основные. Большинство социологических исследований разделяют с микроэкономикой позицию «методологического индивидуализма», но отличаются тем, какое внимание уделяется ограничениям в социальной структуре и каким образом удается избегать аргументов, характерных для функционального подхода в рамках неоклассической теории.

С социологической точки зрения, версия методологического индивидуализма, часто встречаемая в работах экономистов, означает, что индивидуальные акторы (действующие лица) рассматриваются как изъятые из системы их отношений с другими акторами, а, следовательно, изолированные от решений и поведения других, а также от истории этих отношений в целом. Это затрудняет адекватное понимание того, как индивидуальные действия могут агрегироваться на уровне институтов, тем более что агрегация осуществляется через сети взаимосвязей. Подобный атомизированный взгляд на экономическое действие имеет длительную историю в классической и неоклассичекой экономике.

Еще одним различием социологических и экономических подходов в сфере рынков труда является отсутствие в экономической литературе рассмотрения переплетения экономических и неэкономических мотивов. Когда мы преследуем экономические цели в общении с другими людьми, то они обычно переплетаются со стремлением к общительности, получению одобрения от окружающих, достижению определенного статуса и властных полномочий. Возможно социологи в гораздо большей мере, чем экономисты, изучают нерациональное поведение, однако исследование рационального действия часто становится центральным в их работах.

Развивая *концепцию укорененности* (embeddedness) экономического поведения работников и работодателей в социальных отношениях, М. Грановеттер показывает, что подходы принципиально атомистического объяснения в экономической

теории рынка труда приводят к неадекватному пониманию как индивидуального экономического действия, так и того, каким образом это действие аккумулируется в более масштабные модели; некоторые из них называют «институтами». Неуспешность рассмотрения включенности индивидуального поведения в сети социальных и экономических отношений и смешение экономических и неэкономических мотивов ведут к введению понятий «культура» и «атмосфера» там, где развитие институтов не может быть установлено иным образом. К тому же, использование подобных историй и апелляций широко соотносится с традиционными методологическими и личностными установками большинства экономистов; более пристальное внимание к социальной структуре способствовало бы более удовлетворительному пониманию того, как возникают экономические модели.

В аналитических целях М. Грановеттер разделяет две главные проблемы, которые он поднимает: 1) включенность экономического действия в сети социальных и экономических отношений и 2) взаимовыигрышность связи экономических и неэкономических мотивов. Предположим, что акторы имеют только экономические мотивы и цели, приписываемые им в большинстве случаев экономического анализа и, кроме того, они могут быть представлены как вполне рациональные индивиды, обладающие достаточной информацией. Тогда, по крайней мере, некоторые из видов неоклассического анализа могли бы более адекватно выявлять причины включенности действий этих акторов в сети отношений. Например, М. Грановеттер обосновывает, что число контактов, которые некто имеет в других фирмах, где известны его характеристики, зависит от его прошлой мобильности и влияет на его шансы в будущем продвижении. Так что было бы естественным конструировать модели «инвестирования» в контакты и, возможно, оценивать оптимальные правила, диктующие количество выборов при смене места работы. С помощью подобных моделей можно предсказывать перемещение рабочей силы, а также определять структуру сетей, органично присущих тому или иному экономическому процессу.

Пример инвестирования в контакты указывает также на степень, в которой неэкономические мотивы смешиваются с экономическими. Взаимодействие одного индивида с другими в общем и целом не ограничивается «экономическим инвестированием активности». Что касается других аспектов экономической жизни, то в нее входит также борьба за общественное признание, одобрение, социальный статус и

властные полномочия. В самом деле, восприятие другими того, что чей-то интерес к ним является вопросом «инвестирования», сделает окупаемость этого инвестирования маловероятной; мы все недолюбливаем тех, кто хочет нас просто использовать. Могут ли неэкономические мотивы быть легко объединены в типические формальные модели неоклассической экономики – это тоже проблематично, хотя и существуют некоторые интересные попытки в этом направлении.

Все что направлено на улучшение методологии более совершенных моделей рынка труда, станет результатом объединения экономических исследований инструментального поведения с измерением его эффективности, социологической экспертизой социальной структуры и отношений, а также со сложной мозаикой мотивов, представленных во всех реальных ситуациях. М. Грановеттер надеется, что сопоставление экономической и социологической моделей с целью детального анализа позволит прояснить преимущества их интеграции и, таким образом, сделает эту интеграцию плодотворной.

4.4. Роль вклада Петра Штомпки в формирование теории модернизации общества

Вклад П. Штомпки в формирование теории модернизации общества состоит в критическом осмыслении идей модернизации, в рамках авторской теории социальных изменений, и создании современной концепции модернизации. Об идее модернизации можно говорить, по крайней мере, в трех смыслах. В первом, наиболее общем смысле, модернизация – это синоним всех прогрессивных изменений, когда общество движется вперед соответственно принятой шкале улучшений. Второй смысл, который вкладывается в данное понятие, тождественен «современности», т. е. означает комплекс экономических, социальных, политических и культурных трансформаций, происходивших на Западе с XVI в. и достигших своего апогея в XIX–XX вв.

Классические социологические работы в этой области принадлежат О. Конту, Г. Спенсеру, К. Марксу, М. Веберу, Э. Дюркгейму и Ф. Теннису. Наконец, есть еще одно, третье специфическое значение термина «модернизация», относящееся к развивающимся странам и описывающее их усилия, направленные на то, чтобы догнать ведущие, наиболее развитые страны, которые существуют с ними в одном историческом времени, в рамках единого глобального пространства. В этом случае понятие «модернизация» описывает движение от

периферии к центру современного общества и определяется как «догоняющая модернизация».

Теория модернизации общества была создана в середине XX в., во времена распада европейских колониальных империй и появления большого количества новых государств. С середины XX в. происходило переосмысление роли западных государств и стран третьего мира в модернизации. Распространенные в 1940–1960-е гг. теории модернизации общества (*первый этап*) однозначно называли эталонными для модернизации других стран наиболее развитые западные страны. Под модернизацией понимался процесс вытеснения традиции современностью или восходящее развитие от традиционного общества к обществу современному. При этом считалось, что традиция тормозит социальный прогресс и ее необходимо преодолеть. Развитие всех государств рассматривалось с универсалистских позиций – оно должно было происходить в одном направлении, иметь одни и те же стадии и закономерности.

Второй этап (1960–1970-е гг.) отметился критикой и переоценкой идей первого этапа – акцент делался на научно-технической революции, признавалось, что современные общества могут включать немало традиционных элементов и что модернизация способна усиливать традицию (С. Хантингтон, З. Бауман). Особое внимание стало уделяться проблеме «стабильности» политического развития как предпосылке социально-экономического прогресса. С этой точки зрения, условием успешности модернизации является обеспечение стабильности и порядка благодаря диалогу между элитой и массами. Но, например, С. Хантингтон считал, что главной проблемой модернизации является конфликт между мобилизованностью населения, его приобщенностью к политической жизни и несовершенством государственных механизмов артикулирования его интересов (С. Хантингтон. Политический порядок в меняющихся обществах. М., 2004).

С конца 1980-х гг. – на *третьем этапе* развития теории модернизации признается возможность национальных проектов модернизации, осуществляемых на основе накопления технологически и социально передовых опытов и их внедрения в гармоничном сочетании с историческими традициями и традиционными ценностями незападных обществ (А. Турен, Ш. Эйзенштадт). При этом признается, что модернизации могут осуществляться без навязывания западного опыта, а нарушение равновесия между современностью и традиционностью приводит к острым общественным конфликтам и неудачам модернизации. Суть преодоления традиций видится не в том, что они

принципиально отвергаются, а в том, что в некоторых ситуациях (их со временем становится все больше) социальными регуляторами выступают не традиционные жесткие социальные нормы и модели поведения, обусловленные религией или общинными прецедентами, а регуляторы, вызванные нормами индивидуального выбора, личными ценностями и преимуществами. Эти ситуации в процессе модернизации все больше из сфер производства перемещаются в повседневную жизнь, чему способствуют уровень образования, информированность и изменение ценностей в обществе.

Работа «Социология социальных изменений»[72]

С 1980-х гг. началась полоса возрождения теории модернизации, а с 1989 г. она сосредоточивается на попытках постсоветских обществ «войти» или «вернуться» в современный западный мир. Оказалось, что данная теория может быть полезной для понимания этих новых исторических процессов, и потому игнорировать понятие модернизации в настоящее время было бы ошибкой. В свете опыта постсоветских государств возникла необходимость пересмотра теории модернизации и видоизменения ключевых положений этой теории. П. Штомпка критически переосмыслил и свел пересмотренные положения теории модернизации в единую систему, из которой мы выделим те, что наиболее значимы для постсоветских обществ.

1. В качестве движущей силы модернизации уже не рассматривается политическая элита, действующая «сверху». В центр внимания ставится мобилизация масс, т. е. деятельность «снизу», которая часто противостоит инертному и консервативному правительству. Главными агентами модернизации ныне признаются спонтанные общественные движения и харизматические лидеры.

2. Модернизация больше не трактуется как решение, принятое образованной элитой и навязанное сопротивляющемуся населению, которое цепляется за традиционные ценности и уклад жизни (так было в большинстве стран «третьего мира»). Речь идет теперь о массовом стремлении граждан изменить условия своего существования в соответствии с западными стандартами под влиянием средств массовой коммуникации или личных контактов.

3. На смену акцентирования эндогенных, имманентных факторов модернизации приходит осознание роли экзогенных факторов, включая мировую геополитическую расстановку сил,

внешнюю экономическую и финансовую поддержку, открытость международных рынков и, последнее по месту, но не по важности – доступность убедительных идеологических средств: политических, социальных доктрин и теорий, обосновывающих и поддерживающих современные ценности (например, индивидуализм, дисциплину, трудовую этику, способность полагаться на себя, ответственность, разум, науку, прогресс, свободу).

4. Вместо единой, универсальной модели современности, которую в качестве образца должны были бы брать на вооружение отсталые общества (в классической теории это чаще всего модель США), вводятся идея движущихся эпицентров современности и как венец ее – понятие образцовые общества. Постсоветские страны совсем не обязательно должны следовать американской модели, да и в целом западная модель развития – не единственный образец, которому нужно подражать во всем. В качестве весьма приемлемых примеров все чаще называются Япония и «азиатские тигры».

5. Унифицированный процесс модернизации заменяется ее более разнообразным, многоликим процессом. Все яснее осознается, что темпы, ритм и последствия модернизации в различных областях социальной жизни различны, и что в действительности наблюдается отсутствие синхронности в усилиях по модернизации. Ральф Дарендорф предостерегает против «дилеммы трех часов», обращенных циферблатом к постсоветским странам. Если для осуществления конституционной реформы может быть достаточно шести месяцев, то в экономической сфере может не хватить и шести лет. На уровне глубинных пластов жизни, отношений и ценностей, составляющих современное «гражданское общество», обновление затронет несколько поколений.

6. В целом картина модернизации становится менее оптимистичной, при этом четко прослеживается стремление избежать наивного волюнтаризма некоторых ранних теорий. Опыт постсоветских обществ однозначно свидетельствует о том, что не все возможно и достижимо и не все зависит от простой политической воли. В связи с этим гораздо больше внимания обращается на преграды, барьеры, «трения», а также на неизбежные отступления, попятные ходы и даже провалы на пути модернизации.

7. Если раньше эффективность модернизации выводилась почти исключительно из экономического роста, то теперь признается важная роль ценностей, отношений, символических смыслов и культурных кодов, короче говоря, того неуловимого и

неощутимого, без которого модернизация не может быть успешной. Классическое понятие «современная личность» не рассматривается более как символ желаемого эффекта процесса модернизации, а признается, скорее, непременным условием экономического старта.

8. Антитрадиционалистские рефлексии ранних теорий корректируются теперь указанием на то, что местные традиции могут таить в себе важные модернизационные потенции. Поскольку отказ от традиций может спровоцировать мощное сопротивление, постольку предлагается использовать их. Необходимо выявлять традиции модернизации и брать их на вооружение для дальнейших преобразований. Это особенно уместно делать в бывших социалистических странах, которые в своей истории, до периода «ложной современности», уже переживали времена капиталистического развития и демократической эволюции (например, Чехословакия, Польша между мировыми войнами).

9. Характер внутренне расколотых постсоветских обществ, где присутствуют отдельные «островки современности», порожденной процессами индустриализации и урбанизации, и обширные районы, отмеченные архаикой (в отношениях, жизненных укладах, политических институтах, классовом составе и т. д.), выдвигает на первый план вопрос: что делать с этим наследием «реального социализма», например, с огромной государственной собственностью и нередко устаревшими государственными предприятиями? Основная дискуссия развертывается между сторонниками «большого скачка» (Сакс, Аслунд, Бальцерович), выступающими за полную ликвидацию экономических, политических и культурных «пережитков социализма» и призывающими начать модернизацию с нуля, и сторонниками «постепенности», которые хотели бы спасти то, что еще сохранилось, ценой более медленных реформ. Поскольку аргументы с обеих сторон достаточно весомы, постольку решение вопроса остается открытым.

10. Последним фактором, который усложняет и, может быть, даже затрудняет нынешнюю ситуацию с модернизацией в постсоветских странах по сравнению со странами «третьего мира» после Второй мировой войны, является идеологический климат, господствующий в «обществах-моделях» развитого Запада. В конце XX в. эра «триумфа современности» с ее процветанием, оптимизмом и экспансионизмом, похоже, уже закончилась. Лейтмотивом социального сознания становится кризис, а не прогресс. Очевидность побочных результатов и непреднамеренных «эффектов бумеранга» современности

приводит к разочарованию, разрушает иллюзии и вызывает чувство отрицания, отвержения. На теоретическом уровне постмодернизм становится сегодня все более модным. Похоже, что как раз в тот момент, когда западные общества, утомленные путешествием, готовы соскочить с поезда современности, постсоветский Восток отчаянно пытается взобраться на него. В этой ситуации совсем не просто найти приемлемую идеологическую опору для тех усилий по модернизации, которые предпринимаются под эгидой либеральной демократии и рыночной экономики, – единственно приемлемому направлению, если, конечно, мы не будем рассчитывать на некий туманный и мистифицированный «третий путь». Анализ этого обстоятельства должен найти свое место в пересматриваемой теории модернизации.

Таким образом, теория модернизации освободилась от всех наслоений эволюционизма и теории развития; она уже не настаивает ни на какой-либо единственной, конечной цели, ни на необратимом характере исторических изменений. Модернизация рассматривается как исторически ограниченный процесс, узаконивающий институты и ценности современности: демократию, рынок, образование, разумное администрирование, самодисциплину, трудовую этику и т. д. Стать современными (избежать ложной современности) до сих пор является жизненно важной задачей для постсоветских обществ.

Важно и полезно рассмотреть движения и тенденции развития западной теоретической социологии, повороты и изменения в ней «со стороны». В этом отношении представляет значительный интерес позиция одного из ведущих отечественных социологов В.А. Ядова[73]. Он полагает: 1) в новейших исследованиях теоретической социологии происходит переосмысление масштабов социального пространства в направлении его глобализации; 2) важным поворотом теоретической мысли является перенос центра внимания с изучения социальных структур на социальные процессы. Само общество представляется уже не столько в качестве объекта (группы, организации и т. д.), но как своего рода «поле возможностей» социальных субъектов для проявления их деятельной активности.

Ключевой единицей анализа становится то, что можно назвать «событием», действием социальных агентов. Последствия этих действий жестко не заданы, «многовариантны». Все эти повороты хорошо просматриваются в современных концепциях: рынков как социальных структур (Р. Сведберг); укорененности экономического поведения в социальных отношениях индивидов

(М. Грановеттер); модернизации как социального феномена (П. Штомпка), за счет чего эти концепции оказались вполне адекватными средствами анализа современных процессов и успешно вписались в рамки современного социологического дискурса.

Резюме

1. Подход Р. Сведберга позволил преодолеть ограниченность традиционного подхода к рынку как механизму регуляции спроса и предложения рабочей силы и рассматривать рынок как сложный социальный феномен с правом на собственное существование. Основной вклад Р. Сведберга в историю экономической социологии – создание концепции рынка как социальной структуры, суть которой состоит в интеграции экономических и социологических отношений к *анализу рынка.* Сведберг обосновал недостаточность определения рыночных отношений через ценообразующие механизмы (что характерно для экономической теории), так как это не дает полного представления о базисном взаимодействии включенных в рынок индивидов. В анализе истории рынка (от античности до современности) Сведберг уделяет особое внимание рассмотрению рыночных отношений через понятия «обмен» и «конкуренция». Руководствуясь разработками экономистов А. Маршалла и Д. Карлтона и идеями социологов М. Вебера и Г. Зиммеля, Р. Сведберг создал исторические типологии рынков как социальных структур, существенно отличающихся друг от друга по степени развития обмена и в зависимости от уровня развития конкуренции. Данный подход позволил преодолеть ограниченность традиционного подхода к рынку как механизму регуляции спроса и предложения рабочей силы и рассматривать рынок как *сложный социальный феномен* с правом на собственное существование.

2. Сетевой подход является одним из основных подходов в современной экономической социологии, самым настоящим, по определению Р. Сведберга, прорывом в будущее, меняющим всю картину мира. В его основе лежит понятие укорененности, введенное К. Поланьи и развитое М. Грановеттером. *Сетевая укорененность* – это «вложенность» экономического поведения в сети межличностных отношений, порожденных отношениями доверия. Сетевые межличностные отношения расположены в континууме между отношением и контрактом, но чаще они представлены так называемыми отношенческими контрактами (relational contracts). В сфере социально-трудовых отношений сетевой подход базируется на положении о том, что структурная

позиция работодателей и сопряженные с ней отношения определяют стратегии и практики действий наемных работников. Сетевая структура неразрывно связана с институциональными образованиями, вокруг них она строится и может сама принимать форму института. Сетевые отношения помогают бороться с неопределенностью, препятствуют распространению оппортунизма, позволяют осуществлять успешные экономические транзакции при условии ограниченной рациональности действующих лиц.

Слабые связи, согласно идеям ученого, являются наиболее значимым источником информации и мощным механизмом социальной мобильности, так как они способствуют продвижению субъекта (работника по карьерной лестнице, компании на рынке). Если же говорить о сильных связях (к примеру, тесные межличностные отношения), то, согласно М. Грановеттеру, они являются каналом информации, не отличающейся от той, которой располагает сам субъект (циркуляция информации в такой системе связей приводит к ее дубляжу, что существенно снижает ее полезность).

3. П. Штомпка пересмотрел в контексте авторской теории социальных изменений ключевые положения теории модернизации и свел их в единую систему, отражающую принципы модернизации постсоветских обществ. Согласно созданной им концепции, политическая элита уже не рассматривается в качестве движущей силы модернизации, действующей «сверху». В центр внимания ставится мобилизация масс, т. е. деятельность «снизу», которая часто противостоит инертному и консервативному правительству. Речь идет о массовом стремлении граждан изменить условия своего существования в соответствии с западными стандартами под влиянием средств массовой коммуникации или личных контактов. Теория модернизации вновь обрела жизнеспособность, выступая в виде совокупности средств истолкования и конструирования феномена постсоветского переходного периода.

Контрольные вопросы

1. Какова общая характеристика «новой экономической социологии»?
2. В развитие какого направления в экономической социологии внес свой вклад Р. Сведберг?
3. В чем заключается интеграция экономических и социологических подходов к анализу рынка?
4. Каковы основные особенности сетевого подхода в концепции М. Грановеттера. Почему данный подход считается

прорывом в экономической социологии?

5. В чем заключается, по М. Грановеттеру, «сила слабых связей»?

6. Какова роль вклада П. Штомпки в создание современной концепции модернизации общества?

РИЧАРД СВЕДБЕРГ (RICHARD SWEDBERG)
(р. 1950)

Ричард Сведберг – американский социолог, один из наиболее известных в мире специалистов в сфере новой экономической социологии. Область его интересов – история экономической социологии, а также – социология рынков и социология финансов. Специализировался в области юридических наук и социологии. Имеет диплом юриста Стокгольмского университета и диплом по социологии Бостонского колледжа (1978). В настоящее время преподает в качестве профессора социологическую теорию и экономическую социологию в Стокгольмском университете. По мнению Сведберга, в мировой экономической социологии существуют три основных направления исследований: *концепция сетевого метода*, в котором предметом анализа становятся не только люди и организации, но

и вещи (материальные объекты) (M. Granovetter); социологическая теория *рационального выбора* или новый институционализм, авторы которого выступают скорее социологами, чем экономистами (J. Coleman, V. Nee); *концепция исследования экономических институтов с социологических позиций*, что ближе всего экономистам (D. Noort). R Сведберг считает, что эти теории взаимодополняющие и их синтез может быть плодотворным. Теория рационального выбора имеет отличную перспективу в исследовании роли интересов в жизни людей, а новая экономическая социология в американской версии и современная европейская экономическая социология обладают хорошо разработанной *теорией социального действия.* Отдавая должное бурному развитию экономической социологии в США, Р. Сведберг отмечает формирование интересных научных школ в области экономической социологии во Франции, Италии, Германии, Португалии и считает, что в ближайшее десятилетие эта тенденция сохранится.

Основные работы. «Экономическая социология: Прошлое и будущее текущей социологии» (1987); «Экономика и социология – Переосмысление их границ: Беседы с экономистами и социологами» (1990); «Социология экономической жизни» (1992, в соавторстве с М. Грановеттером); «Учебник по экономической социологии» (1994, в соредакторстве с Н. Смелсером); «Макс Вебер и идея экономической социологии» (1998); «Йозеф Шумпетер – его жизнь и работа» (1999); «Предпринимательство: Взгляд социальной науки» (2000).

МАРК ГРАНОВЕТТЕР (MARK GRANOVETTER)
(р. 1943)

Марк Грановеттер – американский социолог, профессор Стенфордского университета, является наиболее известным представителем сетевого подхода в экономической социологии.

Получил степени бакалавра искусств в Принстонском университете (1965) и доктора философии в Гарвардском университете (1970). Тема диссертации: «Переход с работы на работу: информационные каналы мобильности среди населения пригородов».

В сфере экономической социологии М. Грановеттер стал лидером после опубликования статьи «Экономическое действие и социальная структура: проблема укорененности» (1985), послужившей началом «новой экономической социологии». Главная идея статьи состоит в том, что экономические отношения между индивидами и фирмами укоренены в актуальных социальных сетях и не существуют в абстрактном идеализированном рынке. Изначально концепция укорененности (embeddedness) была описана американским ученым венгерского происхождения *Карлом Поланьи* (1886–1964) в книге «Великая трансформация» (1944). Большое влияние на развитие сетевого подхода в социологии оказала работа М. Грановеттера «Сила слабых связей» (1973). Концепция и исследовательские находки этой работы позднее были использованы в монографии «Устройство на работу: исследование контактов и карьер» (1995) и стимулировали многие работы других авторов.

В настоящее время научная деятельность М. Грановеттера сосредоточена на трех основных проектах. Первый проект – общий обзор тенденций экономической социологии под названием «Общество и экономика: социальная конструкция экономических институтов». Второй проект представляет собой изучение истоков и раннего развития электроэнергетики в США. В ходе интенсивных исследований обосновывается предположения, что одни хозяйствующие субъекты, мобилизуя финансовые, технические и политические ресурсы через свои социальные и профессиональные сети, продвигают электроэнергетику успешнее, чем другие. Третий проект под названием «Социальные сети Силиконовой долины» является попыткой «картографировать» социальные сети и их эволюцию во времени. Конечным результатом исследования должно стать социологически обоснованное описание «промышленного региона».

Основные работы: «Сила слабых связей» (1973); «Экономическое действие и социальная структура: Проблема укорененности» (1985); «Устройство на работу: исследование контактов и карьер» (1995); «Социология экономической жизни» (под ред. М. Грановеттера и Р. Сведберга) (1992).

ПЕТР ШТОМПКА (PIOTR SZTOMPKA)
(р. 1944)

Петр Штомпка – крупнейший польский социолог современности, получивший международное признание за вклад

в развитие теоретической социологии. Президент Международной социологической ассоциации (2002–2006). Родился в семье музыканта. Учился в самом известном в Польше Ягеллонском университете, по окончании которого получил степень магистра права (1966) и магистра социологии (1967). В 1970 г. защитил диссертацию по социологии в том же университете, где работает и сегодня: с 1974 г. – доцент, с 1980 г. – профессор социологии. С 1996 г. – руководитель Центра анализа социальных изменений «Европа 89».

Петр Штомпка регулярно выезжает в разные страны мира (Америка, Европа, Австралия) для преподавания, проведения научных исследований, на стажировки, включая такие университеты, как Гарвард, Стэнфорд, Беркли, Колумбия (США), Болонья (Италия), Оксфорд (Великобритания), Шведскую коллегию по развитию социальных исследований, Нидерландскую королевскую Академию искусств, Венский институт развития исследований.

П. Штомпка – член Европейской академии (Лондон) и Американской академии искусств и наук (Кембридж), в Польше – член Польской академии наук и Польской академии искусств и наук. Имеет международные награды. На профессиональное становление Штомпки большое влияние оказали работы и личность Р. Мертона, с которым в его зрелые годы Штомпка был хорошо знаком. П. Штомпка – автор многочисленных трудов, которые публикуются сегодня во многих странах мира.

В Польше профессор П. Штомпка – автор популярного учебника «Социология» (2002), ставшего национальным бестселлером (рус. пер. 2005), «Хрестоматии по социологии» (2005) и др. Полный список его трудов включает более 20 книг и 200 статей на 13 языках.

Основные работы: «Система и функция» (1974); «Социологические дилеммы» (1979); «Роберт Мертон: интеллектуальный профиль» (1986); «Переосмысливая прогресс» (1990); «Общество в действии» (1991); «Социология социального изменения» (1993, три издания); «Деятельность и структура: переосмысливая социологическую теорию» (1994); «Доверие: социологическая теория» (1999); «Социология. Анализ современного общества» (2002).

Теоретико-методологический раздел

Глава 5. Экономическая социология как наука: объект, метод, предмет, функции

Экономическая социология изучается как наука о предпосылках возникновения и закономерностях построения связей и отношений между людьми как социальными субъектами в мире хозяйства, а также как *специальная социологическая теория с присущими ей объектом, предметом и системой категорий, работающих в русле основных социально-экономических законов.*

Основные различия экономических и социологических подходов к анализу экономических отношений, выявленные Н. Смелсером[74], заключаются в следующем.

1. В центре внимания экономистов – экономическая сфера общества (трудовые ресурсы), при социологическом подходе экономика рассматривается как элемент (составная часть) общественной системы.

2. Различие в интерпретации целей развития экономики: при экономическом подходе они выводятся из материальных потребностей общества (рост производительности труда, рост ВВП, структура использования ВВП и другие) и выражаются в максимизации общественного продукта и национального дохода; при социологическом – цели развития экономики рассматриваются как производные от целей общества, где главная цель – человек, обеспечение его материальных и духовных потребностей).

3. По-разному трактуются механизмы развития экономики: при экономическом подходе механизм развития идентифицируется с хозяйственным механизмом и системой управления экономикой: при социологическом – с социальным механизмом регулирования той или иной экономической сферы общества, через оптимизацию экономического поведения и взаимодействия разных социальных групп.

Экономическая социология исследует закономерности экономической жизни с помощью системы категорий, разработанных в рамках данной науки. Развитие экономики она описывает как социальный процесс, движимый активностью функционирующих в ней социальных субъектов, интересами, поведением и взаимодействием социальных групп и слоев. Известно, что новые научные направления возникают при наличии двоякого рода предпосылок: *социальных*, когда в обществе возникает спрос на соответствующие знания, и *научных*, когда внутри самой науки накапливаются идеи, концепции,

факты, методы, обеспечивающие рождающееся направление требуемыми средствами научного анализа. Для формирования науки экономической социологии в настоящее время имеются как те, так и другие предпосылки.

5.1. Объект экономической социологии

Объект экономической социологии – взаимодействие двух основных сфер общественной жизни – экономической и социальной и соответственно взаимодействие двоякого рода процессов – экономических и социальных. Особенность этого объекта состоит в том, что описываются не отдельно взятые тенденции, наблюдаемые в сфере экономики и общества, и даже не их взаимосвязи, а нечто более сложное: механизмы, которые порождают и регулируют эти взаимосвязи. Так, распределительные отношения – это феномен экономики, но в основе этих отношений лежит определенный регулирующий их социальный механизм – поведение и взаимодействие социальных групп, от которых зависит характер распределения благ.

Объектом изучения экономической социологии, безусловно, является взаимосвязь социальной и экономической сфер. Но значимость сторон этой взаимосвязи на разных этапах развития общества, в разных конкретно-исторических условиях не остается одинаковой. Так, на современном этапе развития отечественной экономики значимость прямой связи (влияния экономики на социальное развитие) не вызывает сомнений. Что же касается обратной связи, т. е. влияния социальных регуляторов на развитие экономики, то ее еще предстоит исследовать, уделяя особое внимание недостаточному использованию социальных резервов развития отечественной экономики.

Для уточнения методологии социологического анализа определим содержание исходных понятий: экономической сферы общества, с одной стороны, и социальной (сферы социальных отношений) – с другой. Начнем с первого понятия как наиболее устоявшегося.

Экономическая сфера представляет собой целостную подсистему общества, ответственную за производство, распределение, обмен и потребление материальных благ и услуг, необходимых для жизнедеятельности людей. Эта сфера образуется множеством частных по отношению к ней систем большой сложности. Это первичный (промышленность), вторичный (сельское хозяйство) и третичный (сервис) секторы экономики: легальные, полулегальные, нелегальные типы экономических отношений и др.

Взаимодействие функциональных подсистем общества осуществляется тремя путями: через связь выполняемых ими функций; через переплетение и взаимосвязь их институтов; через взаимодействие относящихся к ним формальных организаций.

Под *социальной сферой* понимается область отношений между группами, занимающими разное социально-экономическое положение в обществе, различающимися прежде всего ролью в общественной организации труда, отношением к средствам производства, источниками и размерами получаемой доли общественного богатства. В этом понимании социальная сфера отражает важнейший аспект общественной жизни – отношения, связанные с характером социального неравенства, различиями в положении групп в обществе. Этот аспект носит сквозной характер, ибо различия в положении групп имеют место не только в экономике. Они проявляются также в политической, семейно-бытовой и других сферах общества, поскольку разные группы людей занимают в них разное положение. Соответственно одна и та же группа может занимать различное положение внутри разных сфер (подсистем).

Какова же связь понимаемой таким образом социальной сферы со сферой экономической?

Положения, занимаемые различными группами в обществе, в решающей мере определяются системой экономических отношений. Более того, сами группы, о которых идет речь в экономической социологии, – это совокупности индивидов, характеризующихся сходным положением в экономической сфере. Они как бы несут на себе ее черты – в соответствии с известным афоризмом К. Маркса об общественном человеке как совокупности социальных отношений. В этом «отпечатывании» экономических отношений на функционирующих внутри них группах проявляется прямое воздействие экономического на социальное.

Вместе с тем социальная область – это мощный фактор «обратного влияния» на функционирование и развитие общественной экономики, которое реализуется через активность социально-экономических групп, являющихся движущей силой социально-экономических процессов. Под социальными процессами понимают изменения социальных объектов во времени, а также закономерности, возникающие при смене их состояний. Согласно выводам известного польского социолога *Яна Щепаньского* (1913–1979), социальный процесс – это серии однородных изменений, наблюдаемых в той или иной подсистемах общества[75]. Применительно к задачам экономической социологии следует говорить прежде всего о

социально-экономических процессах, понимая под ними изменения, происходящие в общественной экономике под влиянием функционирующего внутри нее человеческого фактора.

Суть представления о характере взаимоотношений социальной и экономической сфер можно подытожить следующим образом:

• под экономической сферой мы понимаем сферу общественной экономики, под социальной – область неравенства положения социальных групп во всех сферах общественной жизни;

• взаимоотношения экономической и социальной сфер – с одной стороны, это влияние экономических отношений на социальную структуру общества и активность социальных групп, с другой – влияние системы социальных неравенств на социально-экономические процессы.

Таким образом, объект, изучаемый экономической социологией, представляет собой обширную область явлений, лежащую «на пересечении» экономики и общества. Исследования в этой области предполагают: анализ статистического аспекта взаимосвязи экономической сферы и области социальных отношений, рассмотрение их как относительно независимых друг от друга компонентов общественной жизни; рассмотрение взаимосвязи этих сфер в динамике, подход к развитию экономики как социальному процессу; изучение движущей силы этого процесса – его социального механизма.

5.2. Метод экономической социологии

Метод экономической социологии характеризуется двумя принципами: междисциплинарностью и рассмотрением изучаемых явлений с позиций социального механизма регулирования экономических отношений субъектов деятельности и экономических процессов.

Междисциплинарность экономической социологии – следствие особенностей ее объекта: взаимосвязи экономической и социальной сфер общества.

Междисциплинарность как первый принцип исследовательской деятельности в экономической социологии предполагает рассмотрение изучаемых объектов с учетом их двойственной, экономико-социальной природы, порождаемой их принадлежностью одновременно к экономической и социальной сферам общества; учет экономических и социальных факторов, воздействующих на изучаемые объекты; учет двоякого рода последствий (экономических и социальных) динамики объектов;

использование экономической и социальной информации; применение специальных методов обработки и анализа, позволяющих «стыковать» экономическую и социальную информацию (например, данные экономической и социальной статистики и данные социологических опросов о деятельности и поведении разных социально-демографических и социально-профессиональных групп).

Междисциплинарность как второй принцип, составляющий основу методологии и методики экономико-социологических исследований, – это ориентация на выявление социальных механизмов.

Выявление социальных механизмов регулирования экономических отношений субъектов деятельности и экономических процессов – фундаментальная черта исследований, проводимых в сфере экономической социологии в силу следующих причин.

1. Не прибегая к представлению о социальных механизмах экономических процессов, нельзя разобраться в закономерностях функционирования такого сложного объекта, каким является пересечение экономики и общества. На соответствие категории «механизм» задачам изучения сложных систем указывают многие специалисты в области системного анализа. «Когда предметом изучения являются системы с глубокой внутренней интеграцией (типа организма)… акцент должен делаться на проблематику целостности… Основная проблематика сосредоточивается тогда вокруг двух моментов: поиска специфических механизмов и… определения наиболее существенных форм взаимодействия целостного объекта со средой»[76].

2. Использование категории «механизм» ориентирует исследователей не только на изучение сложных систем, но и на совершенствование управления ими. Более того, именно это понятие позволяет науке, не ограничиваясь описанием внешней стороны явлений, проникать вглубь изучаемых процессов. В этом смысле методология, основанная на анализе социальных механизмов, сильнее, чем традиционный для социально-экономических исследований подход, ограничивающийся изучением связей между зависимой переменной и множеством определяющих ее условий. В случае традиционного подхода вопрос о том, под влиянием каких социальных сил возникает тот или иной процесс, каков его генезис, результатом какой цепочки событий он является, чаще всего остается открытым.

5.3. Предмет экономической социологии

Анализируя те или иные экономические структуры и процессы, экономическая социология в качестве своего **предмета** рассматривает *социальные механизмы*, от которых зависит характер протекания этих процессов, т. е. в центре внимания экономической социологии находятся природа и специфические способности социальных механизмов (возможность регулировать протекание экономических процессов).

В 1980-е гг. в науке наблюдался всплеск интереса к социальным механизмам. За сравнительно небольшой период времени (с начала 1980-х гг.) в научный оборот вошли такие категории, как «социальный механизм развития экономики»[77], «механизм социального управления»[78], «механизм демографического развития»[79], «социально-экономический механизм стимулирования труда»[80], «механизм формирования миграционных ориентаций»[81], «механизм социально-экономического развития региона»[82] и др. Во всех этих случаях речь идет о специфических социальных системах, функционирование которых порождает те или иные социальные изменения в сфере экономики, политики, воспроизводства населения и другие процессы. Изучение таких механизмов – одно из наиболее актуальных направлений современных социальных исследований.

В философском смысле *социальный механизм* – это самодостаточное средство регулирования общественно значимых отношений, возникающих при взаимодействии групп и общностей людей, элементов социальной структуры, различных сторон социальных процессов в обществе. Регулируя общественно значимые отношения, социальный механизм приобретает статус средства разрешения социальных противоречий во взаимных отношениях субъектов деятельности или в дисфункциональном развитии социальных и экономических процессов.

Переход от философского к социологическому уровню, несущему в себе определенные структуры, органически связанные с генезисом целого, предполагает иной взгляд (как бы «изнутри») на предмет исследования. Социологический анализ социальных механизмов позволяет рассматривать их как структуры, обладающие своеобразными характеристиками и обусловленные конкретным общественным устройством. Структуры устойчивых социальных связей обычно детерминируются принятой в обществе совокупностью институциональных социальных норм и средств социального контроля, накладывающих определенные ограничения на содержание и характер социальных действий и взаимодействий людей. Способ воздействия субъекта на объект, характер и объем изменений в объекте зависят от ситуационных

факторов, личностных особенностей индивидов, социальных норм и средств социального контроля, особенностей социальной системы и окружающей среды. Продвигаясь от философского к социологическому уровню осмысления роли социальных механизмов во взаимодействии социальных субъектов, мы приходим к следующему определению социального механизма как предмета экономической социологии.

Под **социальным механизмом регулирования экономических отношений** понимается *определенный способ взаимодействия социальных субъектов по поводу производства, распределения, обмена и потребления различных благ, проявляющий себя в виде устойчивой структуры типов экономического поведения этих субъектов*[83]. Регулятивные свойства социального механизма определяются, с одной стороны, правовыми, экономическими и социальными институтами, с другой – экономическим положением и социальным статусом разных социальных субъектов, а также состоянием ментальных (экономическое мышление), максимизационных (экономические интересы) и традиционных (социальные стереотипы) компонентов их экономического поведения.

5.4. Система категорий экономической социологии

Система категорий – это важнейшее средство научного исследования, используемое для описания и объяснения изучаемых эмпирических объектов. Категориальный аппарат и принципы анализа социальных систем в значительной степени определяют, удается ли науке проникать внутрь изучаемых объектов, отражать их с требуемой полнотой. В зависимости от того, какие именно принципы используются теми или иными научными школами, в науке складываются разные методологические традиции. Как уже отмечалось, методология экономической социологии базируется на двух главных принципах: междисциплинарности анализа объектов (рассмотрении каждого объекта как «представителя» экономической и социальной сфер общества) и на анализе социальных механизмов экономической сферы общества.

В числе категорий экономической социологии присутствуют общенаучные, общесоциальные и специфические категории.

Общенаучные категории (структура, функции, процесс, механизм, элемент, связь, устойчивость, изменчивость, развитие и т. п.) заимствованы из языка общей методологии. В экономической социологии они используются как средство описания экономической и социальной сфер, для выделения и

анализа специфических «подсистем» общества (таких, как социально-территориальная, социально-профессиональная, социально-управленческая).

Общесоциальные категории, используемые в других гуманитарных науках, заимствованы экономической социологией из лексикона последних. Так, ею используются категории политической экономии (собственность, производительные силы, производственные отношения, средства производства, производство, распределение, обмен, потребление и т. д.), философии (общественное сознание, общественные отношения), социальной психологии (коллектив, личность, поведение, мотивация, идентификация, адаптация, конформизм, конфликтность, взаимодействие), социологии (социальная группа, социальная структура, социальная организация, социальная мобильность и социальная стратификация, социальный статус, социальная роль и социальный престиж), социологии труда (содержание, характер, условия труда, организация труда, отношение к труду и др.).

Специфические категории экономической социологии – это те, которые возникли внутри нее и отражают характерные (именно для нее) угол зрения и подход к общественной жизни. Главные категории этой группы – социальный механизм регулирования экономических отношений субъектов деятельности, социальные механизмы регулирования экономических процессов, экономическое сознание, экономическое мышление, экономическая культура, экономический интерес, социально-экономический стереотип, экономическое поведение (профессиональное, трудовое, предпринимательское, потребительское, монетарное, инвестиционное, миграционное, демографическое и др.).

Методологический подход к развитию экономики как социальному процессу и изучение социальных механизмов как движущей силы этого процесса обусловливают систему категорий экономической социологии. Решение основной задачи экономической социологии – разработка теории, методологии и методики изучения социальных механизмов, регулирующих экономические отношения и процессы, – предполагает использование как социологических, так и экономических категорий с учетом их адаптации к решению поставленной задачи.

Структуру основных категорий экономической социологии удобно представить как многоуровневую иерархию.

Первый уровень представляют две абстрактные категории – экономическая сфера и область социальных отношений. Их

содержание отражает характеристики общества, наиболее значимые для понимания процессов, происходящих «на пересечении» экономики и общества как целого.

Второй уровень образуют категория «социальный механизм регулирования экономических отношений субъектов деятельности и социальные механизмы регулирования отдельных экономических процессов.

Третий уровень составляют категории, конкретизирующие содержание социальных механизмов, – экономическое сознание и экономическое мышление, социально-экономические стереотипы, экономические интересы, экономическая деятельность и экономическое поведение, экономическая культура и др.

Определение круга основных понятий экономической социологии дает нам возможность создать методологическую основу исследования социально-экономических явлений с помощью моделей описания и объяснения. Исследуя то или иное явление, необходимо четко представлять, в рамках какой закономерности оно будет изучаться и соответственно каким категориальным аппаратом предпочтительнее пользоваться? Первым этапом исследования всегда идет описание, где исследователь должен определиться, в каких именно понятиях он будет описывать полученные результаты эмпирического исследования.

Социологическое описание в экономической социологии

Социологическое описание – это фиксация результатов эмпирического социологического исследования с помощью выбранной системы обозначений и выражение этих результатов в контексте социологической теории. Описание – переходный этап между опытом и теоретическими процедурами, цель которого – приведение эмпирических данных исследования к тому виду, в котором они оказываются доступными для социального объяснения. Оно складывается из трех компонентов: эмпирических данных исследования; системы обозначений, придающей описанию строгую форму и в ряде случаев наглядность (графики, таблицы, схемы и др.); понятийного аппарата специальной социологической теории, связанного с системой обозначений. Социальные факты систематизируются в соответствии с описательными гипотезами. Разнообразие приемов группировок обусловлено, с одной стороны, характером социальной информации, с другой – целями и задачами, очерченными программой социологического исследования.

Наиболее сильный прием анализа по описательному плану – эмпирическая типологизация, результатом которой является типология, не имеющая конкретного теоретического основания. Развитие и совершенствование методов многомерного статистического анализа расширили возможности этого метода. Методы факторного, дисперсионного, кластерного и других видов анализа позволяют во многих случаях выделять устойчивые группы переменных и тем самым осуществлять эмпирическую типологизацию. Опыт показывает необходимость комплексного подхода с привлечением разных статистических и социологических методов к выделению одних и тех же синдромов и свойств, что облегчает решение проблемы обоснованности полученных результатов[84].

Социологическое объяснение в экономической социологии

Социологическое объяснение – раскрытие сущности изучаемого объекта посредством социального закона, которому подчиняется данный объект, либо путем установления тех связей и отношений, которые определяют его существенные черты. Оно предполагает описание объекта, подлежащего объяснению, и анализ последнего в контексте его связей, отношений и зависимостей.

Объяснительная структура включает в себя, с одной стороны, положение или совокупность положений, отображающих объясняемый объект, с другой – совокупность объясняющих положений. При отсутствии одной из них нет и объяснения. Любое объяснение определяется, по крайней мере, тремя факторами: 1) характером объясняемых положений; 2) характером объясняющих положений; 3) характером взаимосвязи объясняемого и объясняющего, т. е. механизмом объяснения.

Характер объясняемых положений выявляется в ходе социологического описания, которое опирается на социальные факты и эмпирические социальные регулярности.

В качестве объясняющих положений выступают законы, закономерности, тенденции, в контексте которых происходит осмысление объясняемого объекта.

Объяснения по характеру их механизма подразделяют на объяснения через собственный закон (теорию, гипотезу) и через модельное объяснение.

Модельное объяснение дается объекту в тех случаях, когда его нельзя объяснить с помощью собственных законов (теорий). В этом и сила и слабость модельного объяснения. Сила – в

возможности объяснить объект еще до построения теории, отображающей этот объект; слабость в том, что оно имеет в известной мере предварительный характер. Для построения адекватных объяснительных моделей в социологии имеются две возможности: моделирование социального объекта с помощью другого социального объекта и обращение к известным моделям, например, логико-математическим. Наиболее развитая форма социологического объяснения – *теоретическая типологизация* на основе законов (закономерностей) по теоретически обоснованным критериям[85].

Методологически следует четко представлять, при помощи какого понятийного аппарата и в рамках какой закономерности будет изучаться то или иное явление (процесс). В качестве объяснительных теорий среднего уровня обретают все большую силу и новое звучание такие теории, как теория обмена (Г. Хомане, Р. Блау, Г. Беккер, Я. Колеман и др.); функциональная теория стратификации (К. Дэвис, У. Мур, М. Тумин и др.); теория человеческого капитала (Г. Беккер, Д. Минкер и др.); концепция рассеянного знания и «спонтанного порядка» (Ф. Хайек); теория неформального сектора или доминантная парадигма объяснения бедности в странах «третьего мира» (С. Хантингтон, Э. де Сото и др.); теория экономического поведения (П. Хейне, А. Алчиан, В. Аллен и др.).

Система категорий экономической социологии ориентирована на использование языка перспективных экономико-социологических школ. К их числу относятся такие категории, как стратификация, мобильность, организационная культура и организационное поведение, социальный контроль и социальный порядок и др. Некоторые из категорий западных школ (социальные институты, социальный статус, социальная роль и др.) давно вошли в систему языка отечественной социологии и успешно используются в практике исследований. В перспективе масштабы ассимиляции языка мировой социологии неизбежно будут расширяться, что не исключает (а, напротив, стимулирует) разработку собственных концепций и собственной иерархической организации категориального аппарата в соответствии со спецификой развития отечественной экономики.

По мере институционализации экономической социологии, в научный оборот вторгается многообразная «рыночная терминология». Приобретают права гражданства термины: «занятость» и «статус занятости»; «мобильность работников» и «флексибильность фирм и организаций»; «сегментация рынка труда»; «рыночная экономика»; «рационализм и рациональность выбора»; «безработица» и т. д. Эти и многие другие термины

представлены и раскрыты в индивидуальных и коллективных научных монографиях, подготовленных в рамках белорусской экономико-социологической школы и передающих атмосферу интеллектуального поиска, оформления мыслительных процессов по поводу тех или иных явлений в некий итог реального знания на данном этапе общественного развития[86].

Читатели приобщаются к работе (а не только к ее результатам работы) с понятийным аппаратом, к знанию того, что изменение концепций в связи с изменением общественной ситуации ощущается в социологии сильнее, чем в физических, химических, биологических и других науках. Как только одни концепции утрачивают свои объяснительные возможности, разрабатываются другие, способные объяснить новые реалии, оснастить их адекватным понятийным аппаратом, ввести в русло существующих или создать новые теории.

5.5. Основные функции экономической социологии

Многообразие связей экономической социологии с жизнью общества определяется через функции, которые она выполняет: познавательную, информационную, аналитическую и прогностическую.

1. *Познавательная функция* обеспечивает прежде всего «прирост нового знания» о социально-экономических сферах жизни общества, раскрывает закономерности перспективы его социально-экономического развития. Этому служат как фундаментальные теоретические изыскания, вырабатывающие методологические принципы познания социально-экономических процессов и обобщающие значительный фактологический материал, так и непосредственно эмпирические исследования, «поставляющие» науке богатый фактологический материал о тех или иных областях общественной жизни.

2. *Информационная функция* проявляется в том, что познавая объективные законы существования, функционирования и развития общества, экономическая социология осуществляет вместе с другими науками об обществе сбор, систематизацию и накопление информации, которая используется при принятии управленческих решений, передается от поколения к поколению. Систематизация и накопление информации осуществляется в форме описания процессов и явлений общественной жизни, последующего объяснения и разработки прогнозов в кратко- и среднесрочной перспективе.

3. *Аналитическая функция* заключается в том, чтобы разрешать социальные проблемы взаимодействия экономических

и социальных сфер на мезо- и микроуровне с помощью таких методов социологических исследований, как социологический анализ, социологическое моделирование, социологическая экспертиза экономических преобразований. Это позволяет оптимизировать структуру взаимодействия социальных субъектов по поводу производства, распределения обмена и потребления ограниченных благ и услуг, с выходом на типы экономического поведения.

4. *Прогностическая функция* связана с разработкой прогнозов и планов по оптимизации социальных механизмов регулирования экономических отношений и процессов в кратко- и среднесрочной перспективе. В этом контексте экономическая социология способна: определить, каков диапазон возможностей, открывающихся перед участниками событий на данном историческом этапе; представить альтернативные сценарии развития социальных последствий, связанных с каждым из выбранных решений; рассчитать вероятные потери по каждому из альтернативных вариантов, включая побочные эффекты, а также долговременные последствия.

Резюме

1. Экономическая социология исследует закономерности экономической жизни с помощью системы категорий, разработанных в рамках данной науки, главные из которых – социальные механизмы регулирования экономических отношений и процессов, экономическое сознание, экономическое мышление, экономические интересы, экономическая культура, экономическое поведение. Развитие экономики она описывает как социальный процесс, движимый активностью функционирующих в ней социальных субъектов, а также взаимодействием социальных групп и слоев.

2. *Объект экономической социологии* – это взаимодействие двух основных сфер общественной жизни – экономической и социальной и соответственно взаимодействие двоякого рода процессов – экономических и социальных. *Экономическая сфера* представляет собой целостную подсистему общества, ответственную за производство, распределение, обмен и потребление материальных благ и услуг, необходимых для жизнедеятельности людей. Под *социальной сферой* понимается область отношений между группами, занимающими разное социально-экономическое положение в обществе, имеющими разный социальный статус и разделяющими разные жизненные ценности. Взаимоотношения между экономической и социальной

сферами – это, с одной стороны, влияние экономических отношений на социальную структуру общества и активность социальных групп, а с другой стороны – влияние активности социальных субъектов, занимающих разное социально-экономическое положение в обществе, на протекание экономических процессов и формирование экономических отношений.

3. *Метод экономической социологии* характеризуется двумя особенностями: междисциплинарностью и рассмотрением изучаемых явлений с позиций социального механизма регулирования экономических отношений и процессов. Междисциплинарность как принцип исследовательской деятельности в экономической социологии предполагает: рассмотрение изучаемых объектов с учетом их двойственной, экономико-социальной природы; использование экономической и социальной информации; применение специальных методов анализа, позволяющих «стыковать» экономическую и социальную информацию (социологическое моделирование, факторный анализ и др.). Ориентация на выявление социальных механизмов позволяет исследователям не только изучать сложные системы, но и совершенствовать управление ими.

4. Анализируя экономические структуры и процессы, экономическая социология выявляет и описывает в качестве своего *предмета* социальные механизмы, от которых зависит характер протекания этих процессов. Под социальным механизмом регулирования экономических отношений понимается определенный способ взаимодействия социальных субъектов по поводу производства, распределения, обмена и потребления различных благ, проявляющий себя в виде устойчивой структуры типов экономического поведения этих субъектов. Регулятивные свойства социального механизма определяются, с одной стороны, правовыми, экономическими и социальными институтами, с другой – экономическим положением и социальным статусом разных социальных субъектов, а также состоянием ментальных (экономическое мышление), максимизационных (экономические интересы) и традиционных (социальные стереотипы) компонентов их экономического поведения.

5. *Систему основных категорий* экономической социологии можно представить как многоуровневую иерархию. Первый уровень образуют категории – экономическая и социальная сферы. Их содержание отражает характеристики общества, наиболее значимые для понимания анализируемых процессов. Второй уровень образуют категории – социальные механизмы

регулирования экономических отношений и экономических процессов. Третий уровень образуют категории, конкретизирующие содержание социальных механизмов, – экономическое сознание и экономическое мышление, социальные стереотипы, экономическое поведение, экономическая культура и др. Определение круга основных понятий экономической социологии дает возможность создать методологическую основу исследования социально-экономических процессов с помощью социологических моделей описания и объяснения.

6. *Социологическое описание* – это фиксация результатов эмпирического социологического исследования с помощью разработанной системы категорий (понятий). Описание не ставит своей задачей установление закономерных связей, раскрытие сущностей объектов и потому не выходит за рамки эмпирического познания. Описание отвечает на вопрос, в какой категориальной системе будет рассматриваться то или иное явление. Наиболее сильный прием анализа по описательному плану – эмпирическая типологизация, результатом которой становится типология, не имеющая пока что конкретного теоретического основания.

7. *Социологическое объяснение* предполагает описание объекта, подлежащего объяснению, и анализ последнего в контексте его связей, отношений, зависимостей. Любое объяснение определяется, по крайней мере, тремя факторами: характером объясняемых положений, характером объясняющих положений и характером связи между ними, т. е. механизмом объяснения. В качестве объясняющих положений выступают законы, закономерности, тенденции, в контексте которых происходит осмысление объясняемого объекта. По характеру механизма объяснения делятся на объяснения через собственный закон (теорию, гипотезу) и через модельное объяснение. Наиболее сильный прием анализа по объяснительному плану – теоретическая типологизация на основе законов (закономерностей, идеальных моделей) по теоретически обоснованным критериям.

8. Исследовать социальный механизм регулирования экономических отношений и процессов – означает определить: каково состояние изучаемых явлений или процессов; в какой мере тенденции их развития совпадают (или не совпадают) с историческим развитием соответствующей закономерности; какими причинами объясняется возможное несоответствие; за счет каких социальных механизмов регулирования экономических отношений и процессов в конкретных исторических условиях можно преодолеть расхождение между реальными тенденциями развития явлений (процессов) и

объективными характеристиками соответствующих законов, в русле которых эти явления и процессы развиваются.

Контрольные вопросы

1. Что изучает экономическая социология, и в чем заключаются различия между социологическим и экономическим подходами к анализу социальной реальности?
2. Какова развернутая характеристика метода экономической социологии?
3. В чем заключается особенность трактовки предмета экономической социологии?
4. Что включает в себя социальное описание результатов эмпирического социологического исследования?
5. Что включает в себя социальное объяснение результатов эмпирического социологического исследования?
6. Какие формы социального объяснения используются в социологической практике?

Глава 6. Социально-экономический закон разделения труда. Сущность, аспекты и формы проявления

6.1. Сущность социально-экономического закона разделения труда

Закономерность разделения труда обусловлена исторически объективным процессом, создающим предпосылки экономического, политического и интеллектуального развития человечества. «Хотя разделение труда существует не со вчерашнего дня, – отмечал французский социолог *Эмиль Дюркгейм* (1858–1917), – но только в конце XVIII в. общества начали осознавать этот закон, который до того времени управлял ими почти без их ведома»[87]. Несомненно, что уже в древности некоторые мыслители отмечали важность обособления трудовых функций, но первым, кто попытался разработать теорию разделения труда, был *Адам Смит* (1723–1790), создавший этот термин. Он считал, что разделение труда отнюдь не является результатом чьей-либо мудрости, предвидевшей и осознавшей то общее благосостояние, которое порождается им: оно представляет собой последствие – хотя и очень медленно и постепенно развивающееся – определенной склонности человеческой природы, а именно склонности к мене, торговле, к обмену одного предмета на другой[88].

В *организационно-техническом аспекте* разделение труда соотносится с изменением его содержания как способа соединения производителя со средствами производства, определяемого уровнем развития производительных сил. *В социально-экономическом аспекте* разделение труда соотносится с изменением его характера как способа соединения производителя со средствами производства, определяемого уровнем развития производственных (экономических) отношений. *Социально-экономический закон разделения труда* – это закон общественного производства, *определяющий динамику разделения труда на его различные виды* (физический и умственный, промышленный и сельскохозяйственный, квалифицированный и неквалифицированный, исполнительский и управленческий и др.) *и одновременно – основу деления общества на социальные группы, занятые данными видами труда, и отношения между группами в зависимости от их социального статуса и престижа*

труда[89].

6.2. Основные формы проявления закона разделения труда

Закон разделения труда – наиболее ранний из всех законов, он зародился еще в рабовладельческом обществе, в условиях почти полного отрыва умственной деятельности от задач материального производства. Греческие мыслители активно отстаивали идеи естественной природы разделения между умственным и физическим трудом. Так, *Платон* (427–347 до н. э.) общественное разделение труда сделал основным принципом построения своего идеального государства[90]. *Ксенофонт* (570–478 до н. э.) обосновывает презрение общества к занятиям низкими ремеслами тем, что они «разрушают тело у занимающихся ими… а у кого тело расслаблено, у тех и душа становится слабее»[91]. *Сенека* (5-65 н. э.) считал, что «ничтожными являются занятия ремесленников, которые заключаются в ручном труде и предназначены для удовлетворения жизненных потребностей»[92]. *Аристотель* (384–322 до н. э.) в защиту социального разделения труда писал: «В государстве, пользующемся наипрекраснейшей организацией и объединяющем в себе мужей абсолютно справедливых… граждане не должны вести жизнь, какую ведут ремесленники или торговцы; граждане проектируемого нами государства не должны быть и землепашцами, так как они будут нуждаться в досуге и для развития своей добродетели, и для занятия политической деятельностью»[93].

Существенными чертами разделения труда в античную эпоху было развитие кооперации труда, без которой оснащенный примитивными орудиями труд рабов не мог бы обеспечить выполнение титанических работ. Здесь особенно ясно видна справедливость того, что «труд организуется и разделяется различно, в зависимости от того, какими орудиями он располагает»[94]. Разделение труда в обществе осуществлялось не ради сокращения затрат времени на изготовление единицы продукции, а ради достижения совершенства продукта, что обусловливалось натуральным характером рабовладельческого производства.

В античную эпоху резкое разделение труда на умственный и физический порождало соответствующие сословия: патрициев, которые пользовались политическими правами и имели доступ к государственным должностям; плебеев – свободное население, которое занималось ремеслами и сельским хозяйством и не

имело политических и гражданских прав; рабов, используемых на тяжелых физических работах и находившихся в полной собственности у своих владельцев.

Особенности разделения труда в феодальную эпоху связаны с характером феодальной собственности, ибо рожденная разделением труда собственность оказывает сильное обратное влияние на разделение труда. В соответствии с двумя формами собственности (земельной – феодалов и корпоративной – ремесленников) приобретало все более резкие черты общее разделение труда на сельскохозяйственный и ремесленный. Усилившееся разделение труда способствовало формированию новых сословий: феодалов – землевладельцев и крестьян, находившихся в личной (крепостной) зависимости от феодалов, а также ремесленников, объединенных в цехи по профессиональному признаку. Обособление в городах торговли от производства вызвало появление особого слоя – купцов, сосредоточивших в своих руках все торговые связи. Возросшая потребность в товарах массового пользования (наряду с уникальными ремесленными изделиями) обусловила возникновение мануфактур, определяющих разделение труда внутри предприятия, и появление слоя рабочих конвейерного производства.

В *технико-организационном аспекте* мануфактуры представляли собой необходимый исторический этап прогрессивного развития производства, становления его стройной организации (хотя и на эмпирической основе) в интересах повышения производительности труда.

В *социально-экономическом аспекте* мануфактура являла собой особый метод производства относительно прибавочной стоимости, отражающий уровень развития социально-экономических отношений в обществе. Вместе с тем разделение труда внутри мастерской выявило свое разрушительное действие на личность работника: разделение труда на умственный и физический достигло своего апогея; резко увеличилась дистанция между уровнем знаний и культуры представителей умственного и физического труда; духовные потенции материального процесса производства выступили как чуждая собственность и сила, господствующая над рабочим.

Сила разрушительного действия разделения труда на личность рабочего в мануфактурный период была так велика, что философы, социологи, историки выражали глубокую озабоченность судьбами прогресса человечества. «Человек, – писал А. Смит, – вся жизнь которого проходит в выполнении немногих простых операций… не имеет случая и необходимости

изощрять свои умственные способности или упражнять свою сообразительность и становится таким тупым и невежественным, каким только может стать человеческое существо. Его ловкость и умение в его специальной профессии представляются приобретенными за счет его умственных, социальных и волевых качеств. Но в каждом развитом цивилизованном обществе именно в такое состояние должны неизбежно впадать трудящиеся бедняки, т. е. главная масса народа»[95].

Однако именно мануфактурное разделение труда создало предпосылки для возникновения крупной машинной индустрии. Приближение ко все большей синхронности операций положило начало стройной организации производства и непрерывности производственных процессов. На основе этих предпосылок и осуществлялась промышленная революция XVIII – первой половины XIX в., сущность которой в грандиозном скачке уровня производительности общественного труда, осуществленном путем замены мануфактурного производства производством, основанным на применении системы машин.

Итак, разделение труда меняет качественно свой характер и становится из эволюционного революционным, когда наука превращается в необходимый компонент производства. *Первое проявление воздействия науки на разделение труда внутри предприятия* выразилось в том, что в системе машин разделение труда стало определяться объективным производственным механизмом (в противоположность мануфактуре, где оно обусловливалось субъективным фактором).

Второе проявление воздействия науки на разделение труда внутри предприятия состоит в том, что «машинное производство уничтожает необходимость мануфактурно закреплять… распределение, прикреплять одних и тех же рабочих навсегда к одним и тем же функциям[96]. Это воздействие науки на разделение труда таит в себе возможность преодоления профессиональной деградации и удовлетворения возникающей объективной потребности производства в универсальной рабочей силе. Воплощаясь в автоматические системы машин, наука постоянно производит перевороты в техническом базисе производства, а вместе с тем и в функциях рабочих, требуя их переучивания.

Третье проявление воздействия науки на разделение труда внутри предприятия связано с главным направлением в изменении функций совокупного рабочего: внедрение в производство научных достижений изменяет пропорции между совокупностью функций, связанных с затратой умственной энергии, и сокращает объем исполнительских функций,

связанных преимущественно с затратами физической энергии. Соотношение затрат умственного и физического труда становится главным показателем научно-технического прогресса. По мере развития этой закономерности разделение труда становится главным фактором развития универсальной рабочей силы на рынке труда.

Превращение науки в непосредственную производительную силу в мировом капиталистическом хозяйстве влечет за собой коренные изменения не только в функциях рабочих, но и в общественных комбинациях процесса труда, в результате чего революционизируется разделение труда в обществе. Изменения в общественном разделении труда, следующие за каждым крупным усовершенствованием, непрерывно бросают массы капитала, а значит, и массы рабочих из одной отрасли в другую. Возникают новые, экономически выгодные направления и поглощают огромные массы рабочей силы. Новые отрасли производства создаются на новой технической основе, а традиционные отрасли, стремясь выстоять в конкурентной борьбе, проводят модернизацию. По мере оснащения отраслей новейшими достижениями науки и техники происходит процесс выталкивания рабочей силы из сферы производства.

Социально-профессиональная структура общества становится все более подвижной и возрастает многообразие социальных статусов. Усиливается роль профессионально-квалификационного фактора в формировании социальной структуры общества. В ходе очередной модернизации технико-технологической и социальной структур общества происходит свертывание старых производств и отраслей и возникновение новых отраслей. Формирование новых технологических укладов требует появления новых социально профессиональных групп, активно участвующих в реорганизации производственных отношений, имеющих интерес к этому процессу как источнику повышения интеллектуального уровня и уровня материального благосостояния. Осуществляется переход от «старой» структуры, отождествляемой с буржуазией и пролетариатом, к «новой», связанной с научно-техническим прогрессом и включающей в себя профессионалов разного уровня и разных отраслей производства (предпринимателей, менеджеров, специалистов и рабочих высокой квалификации) в процессе «реорганизации» производственных (экономических) отношений.

В отличие от социальной структуры, возникающей в связи с общественным разделением труда, социальная стратификация (расслоение) возникает в связи с общественным распределением результатов труда, т. е. социальных благ в зависимости от

социальной политики государства. Соответственно современное общество подразделяется на социальные страты, которые различаются по имущественному положению, по роду занятий, по уровню образования. В социально-стратифицированном обществе повышение уровня образования не снимает социальных противоречий, но переносит их с экономического на профессиональный уровень: различия между людьми с разным уровнем знаний. Экономическое расслоение уменьшается в связи с повышением оплаты труда высокообразованных работников. Более существенным становится отраслевое и профессиональное расслоение, связанное с социальным и профессиональным статусом в общественной иерархии.

6.3. Разделение труда в контексте больших циклов конъюнктуры

До возникновения промышленного капитализма изменения в разделении труда носили эволюционный характер, влекли за собой изменения в социальной структуре общества и, в конечном итоге, изменение общественно-экономической формации. В эпоху капитализма происходит то, что Н.Д. Кондратьев назвал «реорганизацией» производственных (экономических) отношений в рамках одной общественно-экономической формации. Развитие производительных сил приобретает цикличный характер научно-технических революций и соответственно реорганизуются производственные отношения.

Изменения в области техники производства, оказывающие мощное влияние на разделение труда в мировой экономике, предполагают два условия: 1) наличие соответствующих научно-технических открытий и изобретений; 2) хозяйственные возможности применения этих открытий и изобретений на практике. Направление и интенсивность научно-технических открытий и изобретений являются функцией запросов практической действительности и предшествующего развития науки и техники. Однако чтобы имело место реальное изменение техники производства, наличия научно-технических изобретений еще недостаточно. Научно-технические изобретения могут иметь место, но могут оставаться недейственными, пока не появятся необходимые экономические условия их применения.

Так, если обратиться к циклам Н.Д. Кондратьева[97], промышленной революции XVII – начала XVIII в. (*первый большой цикл*) предшествовал ряд значительных технологических изобретений. Но если изобретение прядильных машин относилось к концу 60-х – началу 70-х гг. XVIII в., то приложение

их на практике, т. е. подлинно революция прядения произошла в 1780-е и более поздние годы. Механический ткацкий станок английского изобретателя Э. Картрайта, приведший к радикальным изменениям в разделении труда, был создан в 1784 г. Одновременно происходит реорганизация социально-экономических отношений, в ходе которых страна-монополист нововведений Англия осуществляет *внешнюю интервенцию* в поисках рынков сырья и рынков сбыта текстильной продукции и создает Британские колониальные владения в Южной Азии, просуществовавшие с середины XVIII в. по 1947 г. В то же время, постепенно, от цикла к циклу, она и другие высокоразвитые страны улучшает *внутреннюю политику* использования рабочей силы в плане гуманизации труда и выноса «грязных» технологий в развивающиеся страны.

Началу *второго большого цикла* равным образом предшествовал ряд крупных технических изобретений. Среди них – изобретение паровой машины в Англии Дж. Уаттом (1769), которая была построена только в 1776 г. и начала активно распространяться лишь с середины 1780-х гг. Лишь в период 1820–1870-х гг. осуществилась революция паровых машин, которая, после появления необходимых экономических условий, привела к формированию новых отраслей в промышленности и коренным изменениям в разделении труда в Европе и США. Особенно большие изменения произошли в области средств сообщения: с 1840-х гг. наблюдается бурный рост железнодорожного и водного парового транспорта. Но эти изменения сопровождаются еще двумя крупными явлениями:

1) усиление роли Соединенных Штатов на мировом рынке;

2) значительный рост добычи золота, повлиявший на всю хозяйственную жизнь.

Третьему большому циклу равным образом предшествовал ряд изобретений, среди которых разработка в 1870 г. американским исследователем Т. Эдисоном коммерчески успешного варианта электрической лампы накаливания. Новая промышленная революция наблюдалась в области электротехнической и химической промышленности. Применение электричества с 1890-х гг. пошло быстрыми темпами и привело к перевороту в моторной технике и области силовых и рабочих машин, в области техники освещения и связи и совпало с началом нового периода повышения темпов хозяйственного развития.

Однако начало третьего большого цикла совпадает не только с успехами естествознания и техники производства, но еще и с тремя крупным изменениями в условиях развития хозяйственной жизни: 1) увеличение добычи золота с середины 1880-х и

особенно с 1890-х гг.; 2) установление в эти годы золотого денежного обращения в ряде стран (Германия, Швеция, Норвегия, Россия, Япония, США); 3) широкое вовлечение в мировые экономические отношения стран молодой культуры (Австралия, Аргентина, Чили, Канада и др.), значительно расширивших обороты своей внешней торговли. Очевидно, что одновременно с каждым радикальным изменением в сфере науки и, тем самым, изменением в сфере действия социально-экономического закона разделения труда, *самое развитие техники* включается в закономерный процесс экономической динамики.

Таким образом, в течение примерно двух-двух с половиной десятилетий перед началом повышательной волны каждого большого цикла наблюдается оживление в сфере технических изобретений. Широкое применение этих изобретений в сфере промышленной практики, связанное с *реорганизацией производственных отношений*, совпадает с началом повышательной волны циклов. Одновременно, начало больших циклов совпадает с расширением орбиты мировых экономических связей. Такова первая эмпирическая реальность развертывания действия социально-экономического закона разделения труда.

Согласно *второй эмпирической реальности* Н. Д. Кондратьева, периоды повышательных волн больших циклов, как правило, значительно богаче крупными социальным потрясениями и переворотами в жизни общества (революции, войны), чем периоды понижательных волн. Войны и революции равным образом не могут не иметь весьма глубокого влияния на ход хозяйственного развития. Но войны и революции возникают на почве реальных, и прежде всего экономических условий. Если думать, что войны и революции являются привходящими толчками, порождающими большие волны экономической динамики, то в силу каких обстоятельств они располагаются по определенным периодам, и как раз по периодам восходящих волн больших циклов, что было отмечено выше? Представляется рациональным допустить, считает Н.Д. Кондратьев, что самые войны возникают на почве повышения темпа роста производительных сил, обострения экономической борьбы за рынки и сырье[98].

Представляется также целесообразным допустить, пишет Н.Д. Кондратьев, что и социальные потрясения возникают легче всего именно в период бурного натиска новых производительных сил, приходящих в конфликт с отставшими экономическими отношениями и социально-правовым укладом общества. В условиях капиталистического способа производства, вовлечение в оборот новых территорий исторически происходит именно в

периоды обострения нужды стран старой капиталистической культуры в новых рынках сбыта и сырья. Повышение конъюнктуры, усиливая темп хозяйственной динамики капиталистических стран, приводит к необходимости и возможности использования новых стран, новых рынков сбыта и сырья[99].

Таким образом, и войны, и социальные потрясения включаются в процессы развития мировой экономики и оказываются не исходными силами этого развития, а его функцией и формой, а именно – функцией и формой разрешения постоянно возникающих противоречий между характером и уровнем развития производительных сил и состоянием производственных отношений, связанных с борьбой за рынки сбыта и сферы экономического влияния. Можно утверждать, что Н.Д. Кондратьевым создан алгоритм (идеальный тип) циклического развития производительных сил, ведущих к реорганизации производственных отношений и всей жизни общества в условиях капиталистического способа производства.

6.4. Методология Николая Дмитриевича Кондратьева на современном этапе развития

Следуя методологии Н.Д. Кондратьева, можно проследить в самом общем виде окончание *третьего* и *четвертый* (1920–1970) большие циклы развития экономической жизни. Окончание третьего цикла было связано с автомобиле- и тракторостроением, цветной металлургией, а четвертый – с развитием атомной энергетики, в основе которой заложено выделение атомной энергии в результате процессов, происходящих в атомных ядрах, и изобретение атомной и водородной бомбы. Одновременно, четвертый цикл ассоциируется с таким величайшим социальным потрясением для человечества, как Вторая мировая война (1939–1945), развязанная Германией и ее союзниками Италией и Японией против государств Советского Союза и стран Западной и Центральной Европы. Если Первая мировая война (1914–1918) возникла в результате первого кризиса системы мирового хозяйства, то в результате второго кризиса возникла Вторая мировая война, важнейшей предпосылкой которой явилось возрождение и обновление тяжелой и военной индустрии Германии.

Пятый большой цикл (1970–2010) ознаменован широко развернувшейся информационной революцией, приближающей нас к информационному обществу, в котором информация, знания выступают в качестве основной социальной ценности.

Если в индустриальном обществе главное – производство товаров, а ограничивающим фактором выступает капитал, то в информационном – производство и применение информации для эффективного функционирования других форм производства, а ограничивающим фактором становится знание. Если в индустриальном обществе центральными переменными были труд и капитал, то в информационном – в качестве таковых выступают информация и знания, которые замещают труд в качестве источника прибавочной стоимости. Само название «информационное общество» появилось в 1980-е гг. и было связано с широко развернувшейся микроэлектронной революцией.

Сейчас развитие мирового хозяйства находится в начале *шестого большого цикла* экономической конъюнктуры (начиная с 2010 г.) и связано с внедрением изобретений в области информационной техники, нано- и биотехнологий, а также с дальнейшим разделением мирового сообщества на страны, производящие техническую продукцию по чужим технологиям; страны, производящие техническую продукцию и частично технологии; страны, производящие собственные технологии; страны, производящие научные знания.

Современник Н.Д. Кондратьева, австро-венгерский экономист Й.А. Шумпетер (1883–1950), создавая свою теорию экономического развития, представлял это развитие не просто как количественный рост производства в результате вложения финансовых и материальных ресурсов, а как результат неких внутренних механизмов, ведущих к качественным изменениям в экономике. Согласно И.А. Шумпетеру, в цепочке «подъем – рецессия – депрессия – подъем» существенным является волнообразное движение конъюнктуры, а не кризис (нижняя точка спада), поскольку кризисы являются лишь поворотной точкой экономического развития в ходе борьбы, которую он определил как «созидательное разрушение»[100].

Немецкий ученый-исследователь Е. Менш (р. 1937) отходит при описании долгосрочного движения конъюнктуры от жесткого представления о нем Н.Д. Кондратьева и Й.А. Шумпетера как о единообразном волновом движении и вводит вместо него понятие «модель метаморфоз» в виде последовательности S-образного наплыва волн в зависимости от времени и масштабов введения базовых инноваций в разных странах. Согласно Г. Меншу, *базовые инновации* дают начало новым отраслям экономики, *улучшающие* способствуют модернизации отраслей традиционной промышленности, *кажущиеся* (псевдоинновации) являют собой следование моде без достижения экономического эффекта.

Ключевые положения о преодолении кризиса Г. Менш формулирует следующим образом: кризис преодолевается за счет массированного наплыва базовых инноваций; выгодность базовых инноваций позволяет создавать новые предприятия и рабочие места; динамика выхода на рынок характерна для среднего бизнеса[101].

Таким образом, созданный Н.Д. Кондратьевым алгоритм циклического развития производительных сил модифицируется в реальные процессы смены технологических укладов с выделением ключевых технологий: первый технологический уклад – текстильные машины; второй – паровой двигатель; третий – электродвигатель; четвертый – двигатель внутреннего сгорания; пятый – микроэлектроника, шестой – нанотехнология, гелио- и ядерная энергетика. В контексте формирования каждого технологического уклада возникает новое разделение труда и соответственно новые кластеры профессий, связанные с формированием рынка образовательных услуг.

Резюме

1. *Закономерность разделения труда* проявляется в том, что это исторически объективный процесс, создающий предпосылки экономического, политического и интеллектуального жития человечества. «Хотя разделение труда существует не со вчерашнего дня, – отмечал Э. Дюркгейм, – но только в конце прошлого века общества начали осознавать этот закон, который до того времени управлял ими почти без их ведома». Данный закон определяет динамику разделения труда на различные виды (физический и умственный, промышленный и сельскохозяйственный, исполнительский и управленческий и др.) и одновременно – основу деления общества на социальные группы, занятые названными видами труда, и отношения между группами в зависимости от их социального статуса и престижа труда.

2. *Формы проявления закона разделения труда* в разные исторические эпохи различны. В античную эпоху резкое разделение труда на умственный и физический порождало соответствующие сословия: патрициев, которые пользовались политическими правами и имели доступ к государственным должностям; плебеев – свободное население, которое занималось ремеслами и сельским хозяйством и не имело политических и гражданских прав; рабов, используемых на тяжелых физических работах и находившихся в полной собственности у своего владельца.

В феодальную эпоху усилившееся разделение труда на сельскохозяйственный и ремесленный способствовало формированию новых сословий: феодалов-землевладельцев; крестьян, находившихся в личной зависимости от феодалов; городских ремесленников, объединенных в цехи по профессиональному признаку. Обособление в городах торговли от производства вызвало появление особого слоя – купцов, сосредоточивших в своих руках все торговые связи. Возросшая потребность в товарах массового пользования (наряду с уникальными ремесленными изделиями) обусловила возникновение мануфактур, определяющих разделение труда внутри предприятия.

В период раннего капитализма мануфактурное разделение труда создало предпосылки для возникновения крупной промышленности и связанных с нею социальных классов – буржуазии, которая обладала собственностью на средства производства, и наемных рабочих, лишенных этих средств и вынужденных продавать свою рабочую силу.

3. В процессе развития капитализма разделение труда качественно меняет свой характер и становится из эволюционного революционным, когда наука превращается в необходимый компонент производства. Первое проявление воздействия науки на разделение труда внутри предприятий выразилось в том, что в системе машин оно стало определяться объективным производственным механизмом. Второе, что машинное производство уничтожает необходимость прикреплять рабочих пожизненно к выполнению одних и тех же функций. Воплощаясь в системы машин, наука постоянно производит перевороты в техническом базисе производства, а вместе с тем и в функциях рабочих, требуя их переучивания. Третье связано с главным направлением в изменении функций рабочих: внедрение в производство научных достижений изменяет пропорции в соотношении затрат умственного и физического труда в пользу труда умственного.

4. Основным свойством универсальной рабочей силы, обеспечивающим спрос на нее в условиях рыночных отношений, является ее образовательный уровень. В социально-стратифицированном обществе повышение уровня образования не снимает социальных различий, но переносит их с экономического на профессиональный уровень – различия между людьми с разным уровнем знаний. Экономическое расслоение уменьшается в связи с повышением оплаты более сложного труда высокообразованных работников. Более существенным становится отраслевое и профессиональное расслоение, связанное с

социальным и профессиональным статусом в общественной иерархии.

Контрольные вопросы

1. Возможно ли развитие общества без разделения труда? Если нет, то в силу каких причин?
2. Можно ли влиять на функционирование и развитие закона разделения труда?
3. Чем было обусловлено разделение труда в античную эпоху?
4. С чем связаны особенности разделения труда в эпоху феодализма?
5. Каким образом закон разделения труда проявляет себя при капиталистическом способе хозяйствования?
6. Какова роль науки в процессе производства и каким образом она воздействует на разделение труда?

Глава 7. Социально-экономический закон перемены труда. Особенности проявления на современном этапе

7.1. Определение социально-экономического закона перемены труда

Социально-экономический закон перемены труда – это *закон общественного производства, выражающий объективные, существенные связи между революционными изменениями в техническом базисе производства, порождающими новые сферы труда, и функциями работников, занятых в этих сферах*[102]. К. Маркс характеризовал перемену труда как «всестороннюю подвижность рабочего», как абсолютную пригодность человека для изменяющихся потребностей в труде. Закон перемены труда возник на этапе революционизации закона разделения труда, когда качественное изменение производительных сил порождало не смену общественно-экономических формаций, а *реорганизацию* производственных отношений в рамках одной общественно-экономической формации.

«Современная промышленность никогда не рассматривает и не трактует существующую форму производственного процесса как окончательную. Поэтому ее технический базис революционен, между тем как у всех прежних способов производства базис был по существу консервативен. Посредством внедрения машин, химических процессов и других методов она постоянно производит перевороты в техническом базисе производства, а вместе с тем и в функциях рабочих и общественных комбинациях процесса труда. Тем самым она столь же постоянно революционизирует разделение труда в обществе и непрерывно бросает массы капитала и массы рабочих из одной отрасли производства в другую. Поэтому природа крупной промышленности обусловливает перемену труда, движение функций, всестороннюю подвижность рабочего. С другой стороны, в своей капиталистической форме она воспроизводит старое разделение труда, с его окостеневшими специальностями. Это противоречие уничтожает устойчивость, обеспеченность жизненного положения рабочего, постоянно угрожая вместе со средствами труда выбить у него из рук жизненные средства и вместе с его частичной функцией сделать излишним и его самого. Это – отрицательная сторона. Но если перемена труда

прокладывает себе путь как непреодолимый естественный закон и со слепой разрушительной силой естественного закона, который повсюду наталкивается на препятствия, то сама крупная промышленность своими катастрофами делает вопросом жизни и смерти признание перемены труда, а потому и многосторонности рабочих, всеобщим законом общественного производства»[103]. Таким образом, в контексте требований закона перемены труда речь идет об универсальности рабочей силы, ее гибкости, многосторонности, приспособляемости как условиям ее способности к перемене труда.

Главное требование закона перемены труда состоит в ускорении подвижности трудовых функций, чтобы в конечном счете частичного (ограниченно пригодного) рабочего заменить индивидом, обладающим абсолютной пригодностью к изменяющимся потребностям в труде. Требованием времени становится гибкость, многосторонность, приспособляемость рабочих. Полное осуществление этого требования недостижимо, однако по пути его выполнения, с большим или меньшим успехом, идут практически все цивилизованные, промышленно развитые страны. В той или иной мере оно достигается повышением образовательного уровня, а также многообразными формами профессионального обучения, переобучения и повышения квалификации. По мере превращения науки в непосредственную производительную силу производство требует все более образованных и всесторонне развитых работников. Среднее специальное (а тем более высшее) образование как таковое все в большей мере становится основой профессиональной подготовки, и именно знание основ наук дает работнику гибкость, приспособляемость, умение получить новую специальность, если этого требует изменение условий работы.

Так, в странах Европы и США средним и высшим специальным образованием обладают свыше 50 % населения (в Беларуси, согласно Переписи 2009 г., – 35 % населения).

Основными причинами, вызывающими потребность в перемене труда, являются перевороты в техническом базисе производства: первая промышленная революция (1770–1820); революция паровых машин (1820–1870); революция электротехнических машин (1870–1920); научно-техническая революция (1920–1970); информационная революция (1970–2010); нано- и биореволюция (2010–2050)[104]. Коренным образом меняя технику, технологию и организацию производства, они приводят к исчезновению одних профессий и возникновению новых, связанных с использованием техники более высокого уровня. Создавая более прогрессивные отрасли производства,

перевороты в техническом базисе резко изменяют пропорции в балансе рабочей силы, что ведет к изменению ее профессионально-квалификационной структуры. Свертывание сходящих с исторической арены отраслей делает ненужными сотни профессий, а развитие новых отраслей требует людей новых профессий.

Если на первых этапах развития крупной промышленности в течение трудовой деятельности одного поколения изменения в профессиональной структуре были малоощутимы, чтобы разглядеть тенденцию к перемене труда, то на современном этапе в течение жизни одного поколения возникает потребность в смене профессий два-три и более раз. От старой профессии нередко сохраняется только название, ведущее свое начало от предмета труда и не выражающее уже нового содержания трудовых функций. Например, к концу 1980-х гг. 75 % персонала американской промышленности было занято производством товаров, которых еще не было на рынке в конце 1970-х гг. Это означает, что более или менее серьезные изменения в содержании труда на протяжении одного лишь десятилетия затронули подавляющее большинство промышленного персонала США.

7.2. Особенности взаимоотношений между законами разделения и перемены труда

С одной стороны, природа крупной промышленности постоянно революционизирует разделение труда внутри общества и непрерывно бросает массы капитала и массы рабочих из одной отрасли производства в другую. Поэтому природа крупной промышленности обусловливает перемену труда, движение функций, всестороннюю подвижность рабочего. С другой стороны, не успевая развиваться экономически, промышленность вынуждена воспроизводить старое разделение труда с его относительно устоявшимися профессиями, что наблюдается в отечественной экономике. Данное *противоречие* возникает и разрешается в ходе научно-технического прогресса и отражает особенности взаимоотношений между законами разделения и перемены труда.

Возникновение и развитие новых отраслей – чрезвычайно трудоемкий и капиталоемкий процесс, занимающий, как правило, весьма продолжительное время. Сначала молодая, но уже оформившаяся отрасль еще не в полной мере обеспечивается профессиональным содержанием. На этом этапе отрасль выступает как бы *опережающим компонентом профессионально-отраслевого взаимодействия.* Постепенно профессиональное

содержание отрасли не только заполняет весь ее объем, но и выходит за его рамки в силу того, что процесс появления новых профессий значительно менее трудоемкий по сравнению со становлением отраслей. На этом этапе взаимодействия профессиональный компонент *опережает отраслевой*, создавая тем самым предпосылки для изменения отраслевой структуры в будущем. Чем менее развита экономическая форма крупной промышленности, тем более консервативным выглядит *профессионально-отраслевое взаимодействие*, отражающее существо взаимоотношений законов разделения и перемены труда.

Для феодального общества был характерен ремесленный труд, основанный на применении ручного инструмента и эмпирической технологии. Квалификация ремесленника непосредственно зависела от сложности предмета труда, а значит и функций по его обработке. Кто желал стать мастером, вынужден был овладевать ремеслом во всей его полноте. Особенности труда ремесленника обусловливали и специфику его подготовки, которая фактически исключала теоретическое обучение и приобретала характер практического ученичества, растягивавшегося на долгие годы.

Универсальность трудовых функций влекла за собой высокую ремесленную квалификацию. Однако эта квалификация сочеталась с общим низким культурным уровнем работника, обусловленным низким уровнем тогдашних знаний о мире, а также тем, что общее образование для большинства ремесленников было непродолжительным или вовсе отсутствовало. Успех дела в ремесленном производстве зависел прежде всего от таланта ремесленника, его личностных качеств и способностей. Он мог относиться к развитию своей профессиональной культуры как к самоцели, как к одному из моментов своей личной жизни. Приобретая высокую профессиональную культуру путем многолетней выучки, являясь производителем и предпринимателем, производящим и продающим свой товар, ремесленник выступал субъектом, творцом культуры, но на той низкой культурной и технической основе, которая обусловливала чрезвычайно медленное организационно-техническое развитие.

Переход к машинному производству вызвал развитие капиталистических отношений, связанных с применением наемного труда. В содержании труда работника произошли глубокие качественные изменения, в которых реализуется важнейшая закономерность технического прогресса, состоящая в передаче функций человека машине. Машинное производство

знаменует собой начало превращения науки в непосредственную производительную силу, а значит и приобщение работника к научно-техническим знаниям, необходимым для управления машиной. Эмпирический опыт в труде продолжает играть значительную роль, однако ограничиться им работник уже не может. От него требуется известный уровень общего образования, определенный объем профессионально-технических знаний, а наряду с этим – владение достаточно сложными навыками физического труда.

Человек как производительная сила – это работник, обладающий исторически достигнутыми устойчивыми трудовыми навыками и определенным кругом научно-технических знаний, которые применяются им в процессе создания материальных и духовных благ при данных исторических условиях производства. Среди средств производства решающими являются средства труда, которыми человек воздействует на предмет труда, придавая ему нужную форму. Средства труда выступают мерилом развития самой человеческой силы и показателем развития тех общественных отношений, при которых совершается труд. «Экономические эпохи различаются не тем, *что* производится, а тем, *как* производится, *какими* средствами труда», – отмечал К. Маркс в «Капитале»[105].

Возникновение противоречия между человеком и средствами труда, с одной стороны, и предметом труда – с другой, состоит в том, что средства труда и соответствующие им навыки работника в изготовлении тех или иных предметов устаревают и начинают не соответствовать общим тенденциям развертывания научно-технического прогресса. Разрешение противоречия заключается *в качественном изменении способа воздействия* работника вкупе со средствами производства на предмет труда, с тем чтобы кардинально повысить производительность труда и качество рабочей силы.

В период 1770–1830-х гг. изобретение ткацких станков вызвало замену ручного труда ткачей на работу на механических станках. В период 1820–1870-х гг. – изобретение машин, приводимых в действие силой пара, вызвало бурный рост железнодорожного и водного парового транспорта, с появлением соответствующих профессий. В период 1870–1920-х гг. изобретения в области электротехники послужили основой возникновения профессий, связанных с производством и обслуживанием электрических машин, а также – с дальнейшим развитием, на основе электрического двигателя, всех видов железнодорожного, водного и воздушного сообщения. В период 1920–1970-х гг. произошла научно-техническая революция в

области ядерной физики и появились кластеры принципиально новых профессий в данной сфере. В период 1970–2010-х гг. развитие информатики, на основе достижений в электронике, молекулярной биологии, дает новые результаты в здравоохранении, сельском хозяйстве, пищевой промышленности и служит основой для формирования новых профессий. Очередной период с 2010 г. ознаменован достижениями в области нано- и биотехнологиях и возникновением новых профессиональных сфер.

Эти революции изменяли содержание труда с ручного на механизированный и автоматизированный и соответственно изменяли отраслевую структуру экономики. Изменение содержания труда сопровождалось изменением характера труда на микро- и макроуровнях. На микроуровне это проявлялось в изменении отношений между работниками и работодателями, как правило, на более благоприятные. На макроуровне – это перераспределение сил на мировой арене, в мировой экономике, так как более развитым государствам для поддержания более высокого качества жизни (высокая заработная плата, комфортные условия труда и др.) нужны новые рынки сырья и сбыта продукции, новые территории, где они могли бы разместить свои второстепенные производства (обычно устаревшие) и создать новые рабочие места.

7.3. Проявление закона перемены труда в современной парадигме экономического развития

Современные теории экономического развития раскрывают характерные для него свойства неравновесности, неравномерности и цикличности, заложенные в работах российского экономиста Н.Д. Кондратьева, австро-венгерского экономиста Й.А. Шумпетера, немецкого экономиста и эксперта по предпринимательству и стартовым предприятиям Г. Менша[106]. В последние десятилетия на их основе формируется *новая парадигма экономической науки*, в рамках которой ведутся интенсивные исследования С.Ю. Глазьевым, В.Е. Дементьевым, Ю.В. Яковцом и др. Отличительной особенностью научной парадигмы является *эволюционный подход к исследованию процессов экономического развития* в реальной системе технологических, производственных, финансовых, социальных взаимосвязей, предполагающий проникновение в механизмы взаимодействия движущих факторов. Для обоснования экономического развития на уровне государства в условиях глобальных структурных изменений используется теория

долговременного экономического развития, представляющая этот процесс в виде последовательного замещения крупных комплексов технологически сопряженных производств – технологических укладов[107].

Исследования показывают, что в технологической структуре экономики можно выделить группы технологических совокупностей, связанные друг с другом однотипными технологическими связями и образующие воспроизводящиеся целостности – технологические уклады. Каждый такой уклад представляет собой целостное и устойчивое образование, в рамках которого осуществляется замкнутый цикл, включающий добычу и получение первичных ресурсов, все стадии их переработки, и выпуск набора конечных продуктов, удовлетворяющих соответствующему типу общественного потребления. Жизненный цикл технического уклада охватывает около столетия, при этом период его доминирования в развитии экономики составляет 40–60 лет (по мере ускорения научно-технического прогресса и сокращения длительности научно-производственных циклов этот период постепенно сокращается). Комплекс базисных совокупностей технологически сопряженных производств образует *ядро технологического уклада.*

Технологические нововведения, участвующие в создании ядра технологического уклада, получили название *ключевого фактора.* Отрасли, интенсивно потребляющие ключевой фактор, играющие ведущую роль в распространении нового технологического уклада, являются его *несущими отраслями.* К настоящему времени в мировом технико-экономическом развитии (начиная с промышленной революции в Англии) можно выделить жизненные циклы пяти последовательно сменявших друг друга технологических укладов, включая доминирующий в структуре современной экономики информационный технологический уклад.

Ключевым фактором доминирующего сегодня технологического уклада является микроэлектроника и программное обеспечение. В число производств, формирующих его ядро, входят электронные компоненты и устройства, электронно-вычислительная техника, радио- и телекоммуникационное оборудование, лазерное оборудование, услуги по обслуживанию вычислительной техники. Генерирование технологических нововведений, определяющих развитие этого технологического уклада, происходит внутри названного комплекса и опосредовано сильными нелинейными обратными связями между ними.

На разных этапах жизненного цикла технологического уклада

меняется характер технико-экономического развития. В *фазе становления* технологического уклада преобладают базисные технологии. Конкуренция хозяйствующих субъектов, применивших альтернативные технологии, приводит к отбору нескольких наиболее эффективных вариантов. В *фазе роста* технологического уклада, развитие его базисных производств идет по пути наращивания выпуска небольшого числа универсальных моделей, сконцентрированного в немногих освоивших новую технологию организациях. С насыщением общественных потребностей возникает необходимость в *модификации продукции базисных производств, в снижении издержек производства и повышении качества продукции с целью расширения спроса.* С «разветвлением» воспроизводственного контура нового технического уклада возрастает специализация производства.

Снижение эффективности на *поздней фазе роста* технологического уклада вынуждает крупные хозяйственные организации на диверсификацию своей производственной программы. Фаза роста нового технологического уклада сопровождается не только снижением издержек производства, которое происходит особенно быстро с формированием его воспроизводственного контура, но и изменением экономических оценок в соответствии с условиями его воспроизводства. Процесс замещения технологического уклада начинается с резкого роста цен на энергоносители и сырьевые материалы, обусловленного их избыточным потреблением в разросшихся технологических цепях перезревшего технологического уклада. Этот всплеск цен соответствует максимуму отклонения энергопотребления от векового тренда.

Скачок цен на носители и сырье приводит к резкому падению прибыльности производства в технологических совокупностях доминирующего технологического уклада. Это служит *сигналом* к массовому внедрению новых менее энерго- и материалоемких технологий и, следовательно, к необходимости появления принципиально новых профессий и специальностей. Одновременно происходит высвобождение капитала из перезревшего технологического уклада. По мере его перетока в производства нового технологического уклада, происходит рост последнего. В *заключительной фазе* жизненного цикла доминирующего технологического уклада, совпадающей с *фазой зарождения* следующего, происходит снижение темпов экономического роста, а также относительное, а возможно и абсолютное, снижение эффективности общественного производства.

Итак, жизненный цикл нового технологического уклада начинается во время доминирования предыдущего, *укорененного* в промышленной и институциональной структурах, во властных сферах и социальных организациях. В этот период можно говорить о *сильной инерции* промышленного капитала, вложенного в материальные и нематериальные активы, организацию, подготовку персонала, отношения с поставщиками, дистрибьюторами и клиентами. Лишь немногие, из склонных к радикальным нововведениям предпринимателей, располагают достаточными собственными средствами.

Сокращение вложений в производства доминирующего технологического уклада создает значительный избыточный капитал, ищущий сферу применения. Поиски альтернативных способов вложения капитала «разогревают», в частности, рынок недвижимости. Активный спрос со стороны инвесторов приводит к вызреванию «финансового пузыря» на фондовом рынке и рынке недвижимости в конце жизненного цикла доминирующего технологического уклада. Его ликвидация посредством финансового кризиса влечет обесценение значительной части капитала и начало длинноволновой депрессии.

И хотя финансовый кризис ухудшает инвестиционный климат и способен спровоцировать паузу в процессе базисных нововведений, крах «финансового пузыря» способствует переориентации инвестиций на *реальные активы.* Как следствие, начинается выход из депрессии, обеспечиваемый ростом новых отраслей и соответственно новых профессий.

Определенное оживление затрагивает и старые отрасли. При этом происходит *модернизация*, профессионально связанная с повышением квалификации в рамках устоявшихся профессий, на основе нового технологического уклада. По мере подъема длинной волны экономической конъюнктуры, растет спрос не только на энергоносители и сырьевые товары, но и на представителей новых профессий, занятых в новых отраслях производства. В настоящее время, новый технологический уклад выходит из эмбриональной фазы развития, разворачивается процесс замещения им предыдущего технологического уклада, достигшего пределов своего роста. Этот процесс проявляется как финансовый и структурный кризис экономики ведущих стран мира, сопровождаемый взлетом и последующим падением цен на энергоносители и другие сырьевые материалы. Для преодоления этих кризисов недостаточно мер по спасению банковской системы или реанимации финансового рынка. Они должны быть дополнены программами стимулирования роста нового технологического уклада, подъем которого только и может

создать новую длинную волну экономического роста.

Итак, становление траектории жизненного цикла нового технологического уклада происходит в недрах предыдущего. Базовые открытия и изобретения шестого технического уклада совершаются в ходе *качественного скачка в улучшении* ключевого фактора и связанного с ним ядра пятого технологического уклада, охватывающего микроэлектронную промышленность, программное обеспечение, информационно-коммуникационные технологии, приборостроение, радиотехническую промышленность, промышленность средств связи, лазерную технику. Как следует из сложившегося ритма долгосрочного технико-экономического развития, предел устойчивого роста доминирующего (пятого) технологического уклада уже близок. Видны общие контуры нового, шестого технологического уклада, становление которого происходит в настоящее время. Границы между его базовыми технологиями (биотехнология, нанотехнология, технология материалов и информационная технология) становятся все более стертыми. Роль нанотехнологий высока, поскольку именно с ними связывается выход на принципиально новый уровень как информатики, так и молекулярной биологии, генной инженерии, медицины. Наряду с отраслями ядра нового технологического уклада подъем охватит его несущие отрасли. В их числе останутся такие отрасли пятого технологического уклада, как электротехническая, авиационная, ракетно-космическая, атомная, приборостроение, станкостроение, образование, связь.

Исходя из прошлых периодов замещения доминирующих отраслей технологического уклада, предполагается, что этот процесс займет 5–8 лет. Он был «запущен» резким повышением цен на энергоносители и к настоящему времени вошел в устойчивый режим быстрого роста применения новых технологий за счет привлечения избыточного капитала на фоне резкого падения спроса на продукцию традиционных производств. В течение этого периода рост экономической активности на основе нового технологического уклада не будет компенсировать спад производства в технологических цепочках устаревшего уклада. В экономике ведущих стран следует ожидать перехода *рецессии в депрессию*, а в развивающихся странах – снижения темпов экономического роста.

Точкой отсчета становления шестого технологического уклада следует считать освоение нанотехнологий и конструирования новых материальных объектов, а также клеточных технологий изменения живых организмов, включая методы генной инженерии. А также – появление кластеров новых

профессий, связанных с освоением этих объектов. Вместе с электронной промышленностью, информационными технологиями, программным обеспечением, этот ключевой фактор составляет ядро шестого технологического уклада. Уже видны ключевые направления его развития: биотехнологии, основанные на достижениях молекулярной биологии и генной инженерии, нанотехнологии, системы искусственного интеллекта, глобальные информационные сети и интегрированные высокоскоростные транспортные системы. Дальнейшее развитие получат гибкая автоматизация производства, космические технологии, производство конструкционных материалов с заранее заданными свойствами, атомная промышленность, авиаперевозки.

Обучение, переобучение, повышение квалификации в рамках существующих (традиционных) профессий будет определять политику рынка образовательных услуг. Кроме того, новый технологический уклад распространится на здравоохранение (эффективность которого многократно возрастет с применением клеточных технологий и методов диагностики генетически обусловленных болезней) и сельское хозяйство (благодаря применению достижений молекулярной биологии и генной инженерии), а также проявится в создании новых материалов с заранее заданными свойствами. Благодаря появлению наноматериалов в число несущих отраслей нового технологического уклада также войдут химико-металлургический комплекс, строительство, судо- и автомобилестроение.

Произойдет еще большая интеллектуализация производства, переход к непрерывному инновационному процессу в большинстве отраслей и непрерывному образованию в большинстве профессий. Завершится переход от общества потребления» к «интеллектуальному обществу», в котором важнейшее значение приобретут требования к *качеству жизни* и комфортности среды обитания. Производственная сфера перейдет к экологически чистым и безотходным технологиям. В структуре потребления доминирующее значение будут иметь информационные, образовательные, медицинские услуги. Прогресс в технологиях переработки информации, системах телекоммуникаций, финансовых технологиях повлечет за собой дальнейшую глобализацию экономики, формирование единого мирового рынка товаров, капитала, труда и определит основные ориентиры для государственной политики в сфере рынка образовательных услуг.

Резюме

1. *Закон перемены труда* – это закон общественного производства, выражающий объективные, существенные связи между революционными изменениями в техническом базисе производства, порождающими новые сферы труда, и функциями работников, занятых в этих сферах. В контексте требований закона перемены труда речь идет об универсальности рабочей силы, ее гибкости, многосторонности, приспособляемости как условию ее способности к перемене труда.

2. *Главное требование закона перемены труда* состоит в ускорении подвижности трудовых функций, чтобы в конечном счете частичного (ограниченно пригодного) рабочего заменить индивидом, обладающим абсолютной пригодностью к изменяющимся потребностям в труде. Оно достигается повышением образовательного уровня, а также многообразными формами профессионального обучения, переобучения и повышения квалификации. По мере превращения науки в непосредственную производительную силу производство требует все более образованных и всесторонне развитых работников. Общее образование как таковое все в большей мере становится основой профессиональной подготовки и ее постоянного совершенствования.

3. Основными причинами, вызывающими потребность в перемене труда, являются перевороты в техническом базисе производства. Во-первых, меняя технику, технологию и организацию производства, они приводят к исчезновению одних профессий и возникновению новых, связанных с использованием техники более высокого уровня. Во-вторых, создавая более прогрессивные отрасли производства, перевороты в техническом базисе резко изменяют пропорции в балансе рабочей силы, что ведет к изменению ее профессионально-квалификационной структуры.

4. Особенности взаимоотношений между законами разделения и перемены труда состоят в том, что, с одной стороны, природа крупной промышленности постоянно революционизирует разделение труда внутри общества и непрерывно бросает массы капитала и массы рабочих из одной отрасли производства в другую. Поэтому природа крупной промышленности обусловливает перемещение труда, движение функций, всестороннюю подвижность рабочего. С другой – не успевая развиться экономически, что характерно для отечественной экономики, она вынуждена воспроизводить старое разделение труда с его относительно устоявшимися профессиями. Данное противоречие постоянно возникает и разрешается в ходе научно-технического прогресса. Чем меньше развита

экономическая форма крупной промышленности, тем более консервативным выглядит профессионально-отраслевое взаимодействие, отражающее существо взаимоотношений законов перемены и разделения труда.

5. Современная научная парадигма экономического развития (С.Ю. Глазьев, В.Е. Дементьев, Ю.В. Яковец и др.) исходит из анализа технологических укладов, на основе «Больших циклов конъюнктуры» Н.Д. Кондратьева. Отличительной особенностью научной парадигмы является *эволюционный подход* к исследованию процессов экономического развития в реальной системе технологических, производственных, финансовых, социальных взаимосвязей, предполагающий проникновение в механизмы взаимодействия движущих факторов. Для обоснования экономического развития на уровне государства в условиях глобальных структурных изменений используется теория долговременного экономического развития, представляющая этот процесс в виде последовательного замещения крупных комплексов технологически сопряженных производств, определяемых как технологические уклады в каждом периоде циклического развития.

Контрольные вопросы

1. Какие изменения в техническом базисе производства вызывают потребность в перемене труда?
2. Каково основное противоречие во взаимоотношении законов разделения и перемены труда?
3. Какие связи между требованиями технического базиса и характеристиками рабочей силы отражает закон перемены труда?
4. Каковы основные формы проявления закона перемены труда?
5. Какие требования закон перемены труда предъявляет к рабочей силе?
6. Чем различаются понятия «универсальная рабочая сила» и «всесторонне развитая личность»?
7. Какова роль образования в формировании универсальной рабочей силы?
8. Как вы можете охарактеризовать особенности проявления закона перемены труда в экономиках: развивающихся стран, постсоветских государств, индустриально развитых стран?

Глава 8. Социально-экономический закон конкуренции. Сущность и формы проявления

8.1. Сущность социально-экономического закона конкуренции

Что же движет развитием крупной промышленности капиталистического хозяйства? Что заставляет постоянно революционизировать разделение труда и тем самым радикально изменять его содержание? Что, наконец, служит катализатором взаимодействия законов разделения и перемены труда? Что является источником постоянного возникновения и разрешения противоречий между ними в ходе развертывания научно-технического прогресса?

Таким катализатором и животворным источником возникновения и разрешения противоречий является конкурентная борьба между покупателями и продавцами, диктуемая отношением спроса к предложению и предложения к спросу Продавцы ведут между собой борьбу за рынок сбыта. Каждый из них хочет продавать, продавать как можно больше, продавать один, устранив остальных продавцов. Стало быть, происходит конкуренция между продавцами, которая понижает цену предлагаемых ими товаров.

Но происходит также и конкуренция между покупателями, которая, со своей стороны, повышает цены предлагаемых товаров. Наконец, существует конкуренция между покупателями и продавцами; одни хотят возможно дешевле купить, другие – возможно дороже продать. Результат конкуренции между покупателями и продавцами зависит от того, каково соотношение конкурирующих сторон, т. е. от того, где она сильнее – в лагере покупателей или в лагере продавцов. Промышленность выводит на поле брани друг против друга две армии; в рядах каждой из них, в свою очередь, происходит междоусобная борьба. Победу над противником одерживает та армия, в рядах которой меньше драки.

Если предложение какого-нибудь товара меньше, нежели спрос на этот товар, то конкуренция в рядах его продавцов слаба или вовсе не имеет места. В той самой мере, в какой ослабевает конкуренция между продавцами, возрастает конкуренция между покупателями. Результат – более или менее значительное

повышение цен на товары. Как известно, чаще имеет место обратный случай с обратным результатом: значительное превышение предложения над спросом, отчаянная конкуренция между продавцами, недостаток в покупателях, распродажа товара за бесценок.

Итак, изменение соотношения между спросом и предложением вызывает то повышение, то падение цен. Каковы будут следствия повышения цены товара? Масса капиталов устремится в процветающую отрасль промышленности, и этот прилив капиталов в более выгодную отрасль промышленности будет продолжаться до тех пор, пока прибыль в данной отрасли не упадет до обычного уровня или, вернее, пока вследствие перепроизводства цена ее продуктов не упадет ниже издержек производства.

И наоборот, если цена какого-нибудь товара упадет ниже издержек его производства, то капиталы отхлынут из производства данного товара (за исключением того случая, когда данная отрасль промышленности уже не соответствует требованиям времени и потому должна исчезнуть).

Мы видим, что капиталы непрерывно отливают и приливают из одной отрасли производства в другую. Высокая цена вызывает сильный прилив, а низкая цена – сильный отлив капиталов. Колебания спроса и предложения всякий раз приводят цену товара к уровню издержек производства. И совокупное движение этого беспорядка есть его порядок. В ходе этой промышленной анархии в этом круговороте, конкуренция компенсирует одну крайность другою. Конечно, компенсация такого рода происходит в рамках целых отраслей и, следовательно, затрагивает крупные социальные группы промышленников.

Если производительный капитал буржуазного общества растет, то происходит, как отмечает К. Маркс в работе «Наемный труд и капитал»[108], многостороннее накопление труда. Число капиталистов и размеры их капитала увеличиваются. Умножение капиталов усиливает конкуренцию между капиталистами. Увеличение размера капиталов дает возможность выводить на поле промышленной битвы мощные армии рабочих, вооруженные более грандиозными орудиями борьбы.

Один капиталист может вытеснить другого с поля битвы и завладеть его капиталом лишь в том случае, если продает дешевле. Чтобы иметь возможность продавать дешевле, не разоряясь при этом, он должен дешевле производить, т. е. как можно более увеличивать производительную силу труда. Последняя же увеличивается прежде всего путем большего разделения труда, путем всестороннего применения и

постоянного усовершенствования машин. Чем больше армия рабочих, внутри которой разделен труд, чем грандиознее масштаб, в котором применяются машины, тем относительно быстрее сокращаются издержки производства, тем более производительным становится труд. Поэтому между капиталистами возникает соперничество – они стремятся увеличивать разделение труда и количество машин и использовать их в возможно более крупном масштабе.

Но как поступит капиталист, если благодаря большему разделению труда и применению новых машин он получит возможность тем же количеством труда производить больше продуктов, чем его конкуренты? Вызванные им к жизни более мощные и более дорогие средства производства дают ему возможность продавать товар дешевле, но вместе с тем они же вынуждают его продавать больше товаров, завоевывая для них больший рынок. Сбивая цены, он вытесняет своих конкурентов с рынка или, по крайней мере, отвоевывает у них часть их сбыта. Однако привилегия нашего капиталиста недолговечна: другие соперничающие с ним капиталисты вводят такие же машины, такое же разделение труда, – и эти нововведения распространяются до тех пор, пока цены производимых товаров не упадут не только ниже прежних, но и ниже новых издержек производства.

Итак, капиталисты оказываются по отношению друг к другу в том же положении, в каком они находились до введения новых средств производства, и если благодаря этим средствам производства они могли за прежнюю цену доставлять двойное количество продуктов, то теперь они вынуждены продавать двойное количество продукта за цену ниже прежней. На уровне этих новых издержек производства та же самая игра начинается сначала. Снова вводится большее разделение труда, вновь увеличивается количество машин, возрастает масштаб использования этого разделения труда и этих машин. А конкуренция опять порождает противодействие этому результату. Мы видим, каким образом непрерывно преобразуется, революционизируется способ производства, как разделение труда неизбежно влечет за собой еще большее разделение труда, применение машин – еще более широкое применение машин, производство в крупном масштабе – производство в еще более крупном масштабе.

Таким образом, *конкуренция* выступает как *объективный закон, влияющий через существенные, внутренне необходимые, устойчивые отношения субъектов собственности в борьбе за наиболее выгодные условия производства и реализации товаров с*

целью получения наибольшей прибыли, на взаимодействие законов разделения и перемены труда[109]. «Это – закон, – определяет К. Маркс, – который все снова и снова выбивает буржуазное производство из прежней колеи и принуждает капитал напрягать производительные силы труда, потому что он напрягал их раньше, закон, который не дает капиталу ни минуты покоя и постоянно нашептывает ему: Вперед! Вперед! Это именно тот самый закон, который в рамках периодических колебаний торговли неизбежно выравнивает цену товаров по его издержкам производства»[110].

Какие бы мощные средства производства ни пустил в ход капиталист, конкуренция приводит их ко всеобщему применению, и с того момента, как применение их станет всеобщим, единственным следствием большей производительности его капитала оказывается лишь то, что за ту же цену он должен доставлять теперь в 10, 20, 100 раз больше продуктов, чем раньше. Но так как увеличением количества продаваемого продукта ему приходится компенсировать понижение продажной цены и возмещать издержки производства (так как эта массовая продажа стала теперь вопросом жизни не только для него, но и для его соперников), то прежняя борьба разгорается с тем большим ожесточением, чем производительнее уже изобретенные средства производства. Разделение труда и применение машин будут снова развиваться в несравненно большем масштабе.

Какова бы ни была сила применяемых средств производства, конкуренция стремится отнять у капитала золотые плоды этой мощи, низводя цену товара до уровня издержек производства. В то время как конкуренция постоянно преследует капиталиста своим законом издержек производства и всякое оружие, выкованное им против своих соперников, направляет против него самого, капиталист постоянно старается перехитрить конкуренцию, неустанно вводя вместо старых машин и старого разделения труда новые, более дорогие, но удешевляющие производство машины и новое разделение труда и не дожидается, пока в результате конкуренции эти нововведения устареют.

Ареной закона конкуренции становится все общественное производство, источником саморазвития – постоянное возникновение и разрешение противоречия между необходимостью максимальной самореализации человека во имя выживания и сопротивлением общественной среды этому естественному проявлению. В ходе развертывания научно-технического прогресса противоречие разрешается, чтобы возникнуть вновь и разрешиться на новой ступени общественного развития.

Виды конкурентной борьбы все более усложняются, становятся более многообразными и вариативными, принимают все более опосредованный характер. Наряду с конкуренцией мелких и средних производителей конкурентная борьба ведется между монополиями в одной отрасли хозяйства, между монополиями смежных отраслей, внутри монополий, между монополизированными и немонополизированными предприятиями и т. д. Конкуренция на современном этапе входит во все сферы экономических отношений. Несмотря на разнообразие и сложность видов конкурентной борьбы ее результаты строго детерминированы соотношением возможностей и способностей тех или иных субъектов конкуренции.

8.2. Основные формы проявления закона конкуренции

Основные формы проявления закона конкуренции отражают различные типы взаимодействия законов разделения и перемены труда через существенные, внутренне необходимые, устойчивые отношения субъектов собственности, в борьбе за наиболее выгодные условия производства и реализации товаров с целью получения наибольшей прибыли. Они выражаются в четырех классических моделях: совершенной (чистой) конкуренции, монополистической конкуренции, олигополистической конкуренции и чистой монополии (табл. 8.1).

Таблица 8.1

Основные характеристики форм и моделей конкуренции

Формы и модели конкуренции	Признаки, определяющие форму и модель конкуренции	Степень контроля над ценами
1	2	3
Совершенная (свободная) конкуренция порождает наиболее органичное взаимодействие законов разделения и перемены труда, не сдерживаемое внешними ограничителями	Большое число мелких продавцов и покупателей Полная однородность производимой продукции Покупатель может выбрать любого продавца для осуществления покупки Отсутствие ограничений для межотраслевого перелива	Отсутствие контроля (цена устанавливается в соответствии с действием законов спроса и предложения)

Продолжение табл. 8.1

1	2	3
	капитала, т.е. полная свобода «входа» в отрасль, на рынок и «ухода» Полная информация о цене, спросе и предложении товара, т.е. совершенное знание рынка потребителями и производителями	
Несовершенная (ограниченная)	Ограничена влиянием монополий и государства	Продавцы и покупатели могут воздействовать на рыночную цену
Монополистическая конкуренция (сочетает признаки совершенной и несовершенной моделей)	Относительно большое число производителей, предлагающих похожую, но не идентичную (с точки зрения покупателей) продукцию	Достаточно слабый контроль (ограничен возможностью замены товара)
Олигополистическая конкуренция (несколько крупных фирм) преобладающая модель в современной рыночной структуре	Рынок состоит из небольшого числа продавцов (в основном крупные фирмы) Товары могут быть схожими, а могут быть дифференцированными Проникновение в отрасль (на рынок) новым претендентам затруднено Каждый продавец чутко реагирует на стратегию и действия конкурентов Используется политика лидерства в ценах, а также возможен сговор между олигополистическими фирмами в целях поддерживания цен и максимизации прибыли	Частичный контроль
Монополия (в связи с отсутствием влияния конкуренции через отношения субъектов собственности блокируются естественные взаимосвязи между законами разделения и перемены труда)	Товар призводит только один производитель (фирма), поэтому есть единственный продавец (монополист) Реализуемый продукт уникален, отсутствуют близкие заменители товара, поэтому покупатель вынужден платить установленную монополистом	Полный контроль

Окончание табл. 8.1

1	2	3
	цену (или отказаться от покупки) Для потенциальных конкурентов монополист устанавливает трудно-преодолимые барьеры	

Источник: Головачева, И.В. Механизм функционирования рынка / И.В. Головачева. Минск, 1998. С. 35–36.

Совершенная конкуренция порождает наиболее органичное взаимодействие законов разделения и перемены труда, не сдерживаемое внешними ограничителями: отсутствует контроль над ценой, спрос очень эластичен, не практикуются неценовые методы, устранены препятствия для организации бизнеса. Конкуренция, связанная с заметным ограничением свободного предпринимательства, называется несовершенной; в этой модели существуют жесткие барьеры проникновения на рынки новых предпринимателей, отсутствуют близкие заменители продукции, выпускаемой привилегированными производителями.

Монополистическая конкуренция сочетает в себе признаки совершенной и несовершенной моделей, является часто встречаемым видом и характеризуется: узким диапазоном контроля цен, эластичным спросом, использованием неценовых методов конкуренции, незначительными входными барьерами в отрасль. Товары и услуги, производимые в условиях этой модели, зачастую принадлежат к одной отрасли и представляют один рынок, но при этом не являются абсолютными заменителями.

Олигополистическая конкуренция предполагает: существование на рынке нескольких крупных фирм, продукция которых может быть как разнородной, так и однородной; вступление новых фирм в отрасль затруднено; высоко развита неценовая конкуренция; наблюдается взаимозависимость фирм в принятии решений о диапазоне цен.

Противоположностью конкуренции является *монополия.* В данной модели одна фирма является единственным продавцом данной продукции, не имеющей близких заменителей; контроль над ценами значительный; спрос неэластичный; вход в отрасль для других фирм заблокирован. В связи с отсутствием катализирующего влияния конкуренции через отношения

субъектов собственности блокируются естественные взаимоотношения между законами разделения и перемены труда.

Форма совершенной (чистой) конкуренции, будучи упрощенным изображением экономической действительности, позволяет выявить наиболее важные закономерности функционирования рыночного механизма в его наиболее чистом виде. Именно модель совершенной конкуренции явилась гносеологическим основанием для конструирования и формулирования социально-экономического закона конкуренции. Рыночная конкуренция в начале XIX в. проявилась как свободная, а затем, к началу XX в., в связи с концентрацией капитала и образованием монополий, сформировалась как несовершенная конкуренция.

8.3. Виды конкуренции

В широком смысле слова, понятие «конкуренция» употребляется в экономической науке как элемент рыночного механизма, обеспечивающий взаимодействие субъектов рыночного хозяйства в процессе производства, купли и продажи товаров, а также в сфере приложения капитала. В более узком смысле понятие «конкуренция» употребляется при анализе соперничества внутри отрасли как соперничества отдельных фирм разных отраслей или отдельных производителей за более выгодные условия хозяйствования, за получение максимальной прибыли.

В связи с этим выделяют следующие виды конкуренции (табл. 8.2).

Таблица 8.2

Виды конкуренции

Виды конкуренции	Цель	Механизм	Результаты
1	2	3	4
Внутриотраслевая	Получение сверхприбыли	Повышение производительности труда, снижение индивидуальной ценности товара	Сведение индивидуальных ценностей товаров к единой общественной ценности и формирование на этой основе отраслевой рыночной цены товара

Окончание табл. 8.2

1	2	3	4
Межотраслевая	Получение наибольшей прибыли	Свободное переливание капитала из отрасли в отрасль в погоне за внешней нормой прибыли	Выравнивание различных норм прибыли в единую среднюю норму прибыли и образование средней прибыли как абсолютной ее величины
Рыночная	Защита интересов покупателей и продавцов (установление наивысших или самых низких цен)	Динамика соотношения предложения и спроса товара	Установление цены предложения или цены спроса, что ведет к формированию уравновешеной цены

Источник: Головачева, И.В. Механизм функционирования рынка / И.В. Головачева. Минск, 1998. С. 32.

В современных условиях не только сохраняется, но и возрастает значение внутриотраслевой и межотраслевой конкуренции. Именно механизм внутриотраслевой конкуренции дал возможность многим странам с рыночной экономикой далеко уйти вперед в экономическом развитии. Не меньшее значение имеет и межотраслевая конкуренция, способствующая направлению огромных капиталовложений, исходя не из мифических производственных потребностей, определяемых отраслевыми супермонополиями по принципу «своя рука – владыка», а на основе реально существующих личных потребностей.

Важная роль конкуренции в механизме функционирования рынка определяется теми функциями, которые она должна

выполнять:

• осуществление суверенитета потребителей (какие и в каких объемах должны производиться товары), а также – оптимальное сочетание и эффективное использование факторов производства;

• обеспечение прогресса (внедрение достижений технического прогресса означает, что при заданном количестве факторов производства может быть произведено больше товаров или товары лучшего качества, и тем самым повышен уровень удовлетворения потребностей);

• выполнение функции перераспределения капиталов и рабочей силы в отрасли нового технологического уклада;

• наряду с экономическими функциями, ориентированными на повышение эффективности производства и рост благосостояния, – выполнение функции обеспечения свободы деятельности.

Дело в том, что и в рыночной системе деятельность и возможности выбора участников рынка подвержены ограничениям. Но конкуренция, с одной стороны, предполагает, наличие альтернативы для любой деятельности, а с другой – открывает субъектам рыночных отношений свободу действий.

Разнообразие форм хозяйствования проявляется через сложную систему методов конкуренции, которые можно разделить на две основные группы: ценовые и неценовые.

К *ценовым* относятся применение монопольно высоких и монопольно низких цен, использование ценовой дискриминации. Ценовая дискриминация наиболее часто применяется при оказании услуг: услуги врачей, адвокатов, владельцев гостиниц, транспортировка скоропортящихся продуктов.

Неценовые методы конкуренции (конкуренция посредством повышения технического уровня изделий, качества товаров, улучшения ассортимента при сохранении одной и той же цены) в современных условиях являются основными. Эти методы включают рекламу, услуги по сервисному обслуживанию, продажу в кредит, лизинг, льготы постоянным покупателям, использование торговых знаков и торговых марок фирм.

8.4. Конкурентоспособность субъекта на рынке труда

Формы проявления объективного закона конкуренции и результаты конкурентной борьбы зависят от конкурентоспособности тех или иных субъектов экономической деятельности. Те из них, кто обладает большей конкурентоспособностью, оказываются победителями в конкурентной борьбе. *Конкурентоспособность* проявляется таким

образом во взаимодействии конкурирующих сторон, результатом которого является победа одного и поражение другого конкурента на рынке труда, товаров и услуг, капиталов, ценных бумаг и др.

На современном этапе трансформации экономических отношений в постсоветских государствах особый интерес представляют процессы конкурентного взаимодействия индивидов и социальных групп на рынке труда. **Конкурентоспособность на рынке труда** – *это способность субъекта рабочей силы выдерживать конкуренцию со стороны реальных или потенциальных претендентов на его рабочее место или претендовать самому на другое, более престижное.* Конкурентоспособность может меняться в зависимости от ситуации на рынке труда (благоприятной или неблагоприятной для работника); доминирования тех или иных структурных компонентов (пол, возраст, образование, квалификация, семейное положение, состояние здоровья, психологические особенности и др.); самочувствия работника исходя из соотнесения его объективной позиции на рынке труда и субъективной самооценки[111] (рис. 8.1).

Рис. 8.1. Конкурентоспособность работника на рынке труда и ее составные элементы

В *первую группу факторов конкурентоспособности* входят так называемые ситуационные кумулятивные факторы, т. е. факторы, имеющие тенденцию к накоплению во времени, ситуационная конкурентоспособность определяется экономической ситуацией, формированием рыночных отношений и связана с реальным спросом и предложением рабочей силы на рынке труда. Рассчитанный на перспективу баланс трудовых ресурсов по сферам деятельности, отраслям общественного производства и формам занятости позволяет анализировать экономическую ситуацию на рынке труда и, следовательно, ситуационную конкурентоспособность социально-демографических и профессионально-квалификационных групп экономически активного населения.

Например, ситуационные изменения в структурах занятости женщин и мужчин отчасти отражают общие перемены в экономике, а именно снижение доли занятых в материальном производстве и повышение – в непроизводственных отраслях. Но это лишь отчасти. В значительно большей мере изменения в структурах занятости женщин и мужчин отражают развитие процесса феминизации бедности, связанного со снижением конкурентоспособности женщин. Значительное повышение доли женщин в непроизводственных отраслях, в частности, сфере образования, является довольно точным индикатором снижения ее социального престижа и соответственно снижения оплаты труда. Таким образом, ситуационная конкурентоспособность женщин определяется уменьшением их доли в относительно высоко оплачиваемых отраслях материального производства и увеличением – в непроизводственных отраслях, низкооплачиваемых и теряющих свой социальный престиж.

Вторую группу факторов составляют такие характеристики, как пол, возраст, образование, квалификация, семейное положение, состояние здоровья, психологические особенности личности работника, однако эти факторы влияют на конкурентоспособность не непосредственно, а опосредованно – через трудовую мобильность, определяемую как изменение индивидом или социально-демографической группой профессионального или карьерного статуса, занимаемого ими в общественной организации труда и соответственно социальной структуре общества. Скорость изменения качественных характеристик работника задает темп его трудовой мобильности в той мере, в какой это возможно в условиях данного общества. Если трудовая мобильность работника высокая, то и его конкурентоспособность также будет высокой.

Критерием выделения *третьей группы факторов* является соотнесение объективной (роль в общественной организации труда) и субъективной позиций индивида (социальной группы) в оценке их конкурентоспособности. В первом случае это показатель устойчивости положения работника в сфере занятости, во втором – залог перспективы его успешной экономической деятельности. Субъективную позицию работника можно определить как Я-конкурентоспособность в отличие от собственно конкурентоспособности, определяющей положение работника на рынке труда. Соотнесение этих позиций, их взаимовлияние и взаимодействие отражает реальное движение индивида (группы) в направлении повышения или снижения конкурентоспособности.

Собственно конкурентоспособность определяется состоянием спроса и предложения рабочей силы на рынке труда. Чем выше спрос на те или иные рабочие места при отсутствии адекватного предложения, тем выше уровень конкурентоспособности данных рабочих мест и выше конкурентоспособность работников, обладающих ими. Так, феминизация бедности, при значительном снижении уровня жизни всего населения, вызывает массовое понижение объективной позиции женщин на рынке труда. Их конкурентная борьба перемещается в те малооплачиваемые (хотя и социально значимые) сферы деятельности, где они могут реализовать свой высокий образовательный потенциал. Их конкурентоспособность снизилась и продолжает снижаться, по сравнению с мужчинами, на фоне общего снижения уровня жизни населения в условиях перехода к рыночным отношениям.

Названные группы факторов, рассмотренные во взаимодействии и взаимосвязи, формируют процесс трудовой мобильности, составными компонентами которой выступают профессиональный, квалификационный и карьерный виды мобильности. Трудовая мобильность как способность работника к изменениям в системе социальных позиций и как объективная возможность этих изменений, порождаемая количеством и проницаемостью стратификационных каналов на рынке труда, определяется даже не самими факторами, а скоростью их изменения, скорость изменения качественных характеристик работника (образования, квалификации, состояния здоровья, профессиональной пригодности к тому или иному виду деятельности и др.) как бы задает темп его трудовой мобильности в той мере, в какой это возможно при данном социальном устройстве общества.

Уникальная ситуация на рынке труда постсоветских государств состоит в том, что движение кадров вне специально

организованных потоков рассматривалось в советской экономике как негативное явление, нарушающее стройный ход планового производства. Вся система управления была нацелена на сдерживание социальной (в частности, трудовой) мобильности. И эта объективная малоподвижность общества обусловливала весьма малое влияние качественных характеристик индивидов и групп на их трудовую мобильность.

В случае если субъектом труда выступает отрасль экономики (или отдельное предприятие, организация, фирма), то говорят о флексибильности (гибкости) ее поведения, иными словами, об умении отрасли адаптироваться к постоянным изменениям рыночной и технологической среды глобальной экономики начала XXI в. Стратегия отраслей в аспекте оперирования конкурентоспособной рабочей силой зависит от их качественного своеобразия относительно источников экономии труда. Фондоемкие отрасли (электроэнергетика, топливная, нефтяная, газовая и др.) решают кадровые проблемы посредством перемещения рабочей силы в рамках предприятий (за счет внутренней мобильности), а трудоемкие (машиностроение, легкая, пищевая и др.) полагаются в формировании кадровой политики на внешнюю мобильность рабочей силы, возможности рынка труда.

Обращение к опыту стран с развитой рыночной экономикой показывает, например, что конкурентоспособность японских фирм определяется как обостренной восприимчивостью к инновациям и высочайшей профессиональной культурой с использованием многовековых национальных традиций, так и успешной кадровой политикой. Последняя связывается с закреплением квалифицированных кадров на предприятиях путем пожизненного найма, преобладанием внутренней трудовой мобильности в соответствии с системой формальных статусов. Подобное сочетание успешной технико-технологической и кадровой политики позволяет Японии занимать первое место среди стран – членов Организации Объединенных Наций по индексу уровня жизни населения и иметь минимальную норму безработицы.

Представим себе теперь, что это непрерывное движение охватило весь мировой рынок, и мы поймем, каким образом рост, накопление и концентрация капитала ведут к беспрерывному, самого себя обгоняющему, осуществляемому во все более исполинских масштабах разделению труда, применению новых машин и усовершенствованию старых. И то, и другое, в силу неумолимого, стихийно действующего закона конкуренции, обеспечивает все большее производство различных товаров и

услуг и ведет в конечном итоге к повышению всеобщего благосостояния промышленно развитых стран.

Резюме

1. Конкуренция выступает как объективный закон, влияющий через существенные, внутренне необходимые, устойчивые отношения субъектов собственности, в борьбе за наиболее выгодные условия производства и реализации товаров с целью получения наибольшей прибыли, на взаимодействие законов разделения и перемены труда.

2. К. Маркс определил конкуренцию как «закон, который все снова и снова выбивает буржуазное производство из прежней колеи и принуждает капитал напрягать производительные силы труда, потому что он напрягал их раньше, закон, который не дает капиталу ни минуты покоя и постоянно нашептывает ему: Вперед! Вперед! Это именно тот самый закон, который в рамках периодических колебаний торговли неизбежно выравнивает цену товаров по его издержкам производства».

3. Ареной закона конкуренции становится все общественное производство, источником саморазвития – постоянное возникновение и разрешение противоречия между необходимостью максимальной самореализации человека во имя выживания и сопротивлением общественной среды этому естественному проявлению.

4. Основные формы проявления закона конкуренции отражают различные типы взаимодействия законов разделения и перемены труда через отношения субъектов собственности. Они выражаются в четырех классических моделях: совершенной конкуренции, монополистической, олигополистической и полной монополии. Совершенная конкуренция порождает наиболее органичное взаимодействие законов разделения и перемены труда, не сдерживаемое внешними ограничителями: отсутствуют контроль над ценой, спрос очень эластичен, не практикуются неценовые методы, устранены препятствия для организации бизнеса. Противоположностью конкуренции выступает монополия. В данной модели одна фирма является единственным продавцом данной продукции, не имеющей близких заменителей, контроль над ценами значительный, спрос неэластичный, вход в отрасль для других фирм заблокирован. В связи с отсутствием катализирующего влияния конкуренции через отношения субъектов собственности блокируются естественные взаимосвязи между законами разделения и перемены труда.

5. Конкурентоспособность субъекта рабочей силы на рынке

труда определяет его способность выдерживать конкуренцию со стороны реальных или потенциальных претендентов на его рабочее место или претендовать самому на другое, более престижное. Конкурентоспособность может меняться в зависимости от ситуации на рынке труда; доминирования тех или иных структурных компонентов (пол, возраст, образование, квалификация, семейное положение, состояние здоровья, психологические особенности и др.); самочувствия работника исходя из соотнесения его объективной позиции на рынке труда и субъективной самооценки.

6. Ситуационная конкурентоспособность определяется экономической ситуацией, формированием рыночных отношений и связана с реальным спросом и предложением рабочей силы на рынке труда. Рассчитанный на перспективу баланс трудовых ресурсов по сферам деятельности, отраслям экономики и формам занятости позволяет анализировать экономическую ситуацию на рынке труда и, следовательно, ситуационную конкурентоспособность социально-демографических и профессионально-квалификационных групп экономически активного населения.

7. Такие характеристики, как пол, возраст, образование, квалификация, семейное положение, состояние здоровья, психологические особенности личности работника влияют на конкурентоспособность не непосредственно, а опосредованно – через трудовую мобильность. Последняя определяется как изменение индивидом или социально-демографической группой профессионального, квалификационного или карьерного статуса, занимаемого ими в общественной организации труда и соответственно социальной структуре общества.

8. Конкурентоспособность определяется среди прочих факторов самочувствием работника исходя из соотнесения его объективной позиции на рынке труда и субъективной самооценки – Я-конкурентоспособности. Соотнесение этих позиций, их взаимовлияние и взаимодействие отражает реальное движение индивида (группы) в направлении повышения или снижения конкурентоспособности.

9. Трудовая мобильность как способность работника к изменениям в системе социальных позиций и как объективная возможность этих изменений, порождаемая количеством и проницаемостью стратификационных каналов на рынке труда, определяется скоростью изменения качественных характеристик работника, которые задают темп его трудовой мобильности в той мере, в какой это возможно при данном социальном устройстве общества.

10. В случае, если субъектом труда выступает отрасль народного хозяйства, говорят о флексибильности (гибкости) ее поведения как умения адаптироваться к постоянным изменениям рыночной и технологической среды глобальной экономики XXI в. Стратегия отраслей относительно характера и успешности закрепления высококвалифицированных кадров во многом определяется качественным своеобразием источников экономии труда. Фондоемкие отрасли решают кадровые проблемы за счет внутренней мобильности, а трудоемкие полагаются на внешнюю мобильность, возможности рынка труда. Конкурентоспособность отраслей определяется как их восприимчивостью к технико-технологическим нововведениям, так и успешной кадровой политикой.

Контрольные вопросы

1. Каковы основные формы проявления социально-экономического закона конкуренции?
2. Какое социальное противоречие выступает источником саморазвития социально-экономического закона конкуренции?
3. Какие определения закона конкуренции вы знаете? Прокомментируйте свой ответ.
4. Как вы сформулируете общее определение конкурентоспособности субъекта экономической деятельности?
5. Какие группы факторов влияют на уровень конкурентоспособности работника на рынке труда?
6. Как вы понимаете феномен трудовой мобильности?
7. Каким образом трудовая мобильность влияет на степень конкурентоспособности социального субъекта?
8. Каким образом проявляется конкурентоспособность субъектов в условиях формирующегося рынка труда?

Глава 9. Взаимодействие основных социально-экономических законов в процессе глобальных изменений в мире

9.1. Активизация закона конкуренции в условиях глобальных изменений

Действие закона конкуренции как катализатора законов разделения и перемены труда усиливается в период экономической и социальной глобализации мировых экономик. Процессы глобализации набирают все большую силу, открывая, с одной стороны, перед странами возможность ускорения социально-экономического прогресса, но с другой, выступая угрозой их национальным интересам и самобытности.

Экономическая глобализация представляет новое состояние интернационализации производства и обмена, *качественно отличное* от прошлого: во-первых, по динамике и масштабам международных обменов результатами экономической деятельности; во-вторых, по глобальному характеру не только хозяйственных связей, но и многих экономических проблем, требующих для своего решения согласованных усилий многих стран; в-третьих, по транснационализации производства, торговой и банковской деятельности и образованию транснациональных корпораций (ТНК). В мировом объеме прямых зарубежных инвестиций на долю промышленно развитых стран приходится более 70 %, на развивающие – менее 30 %. Это свидетельствует о том, что интенсивность экономической глобализации в различных регионах неодинакова, причем мировой рынок расширяется прежде всего в результате экономических обменов внутри группы индустриальных стран[112].

Экономическая глобализация тесно связана с либерализацией торговых и других обменов. Большинство стран мира, прежде всего члены Всемирной торговой организации (ВТО), в значительной степени ослабили таможенные и другие барьеры на пути трансграничного движения товаров и капиталов. Судя по всему, складываются условия для превращения свободы торговли в господствующий принцип политики не только ведущих индустриальных держав, но и большинства остальных государств. В свою очередь, социалистические страны, перешедшие на путь рыночных отношений, интегрируют свои экономики в

Евразийское экономическое сообщество (ЕврАзЭС), а также Таможенный союз и Единое экономическое пространство (ЕЭП), состоящее из территорий сторон, на котором функционируют *однотипные* механизмы регулирования экономики, основанные на рыночных принципах и применении единых правовых норм, существует единая инфраструктура и проводится согласованная налоговая, денежно-кредитная, валютно-финансовая, торговая и таможенная политика, обеспечивающие свободное движение товаров, услуг, капитала и рабочей силы.

Плюсы и минусы глобализации. Глобализация, открывает дополнительные возможности и сулит немалые выгоды отдельным странам. Благодаря этому объективному процессу достигается экономия на издержках производства, оптимизируется размещение ресурсов в мировом масштабе, расширяются ассортимент и повышается качество товаров на национальных рынках, становятся широко доступными достижения науки, техники и культуры. Транснациональные корпорации играют положительную роль в создании современных производств в развивающихся странах. Однако этот процесс в его нынешних формах сопряжен с издержками и угрозами для национальных экономик, причем не только бедных, но и богатых стран. Проблема заключается в том, что отдельным странам, особенно небольшим и бедным, нелегко контролировать события, происходящие вне их границ, а стихийные или направляемые сильными державами глобальные процессы могут иметь для них и негативные последствия.

Преимущества экономической глобализации реализуются отнюдь не автоматически, и не все страны в равной мере их ощущают. Более того, в глазах многих из них, богатые и сильные государства оказываются в несправедливо более выгодном положении. Как бы ни были велики достижения экономического глобализма последних двух десятилетий XX в., они не сняли с повестки дня необходимость преодоления опасных разрывов в уровнях экономического развития стран, задачу, которая в 1970-е гг. находилась в эпицентре движения за новый международный экономический порядок. На 20 % населения планеты, проживающего в богатых странах, приходится 86 % валового внутреннего продукта всего мира, а на 20 %, живущих в бедных странах, всего 1 %[113].

Преимуществам глобализации сопутствуют нежелательные последствия. Высокая степень экономической взаимозависимости стран, гигантские нерегулируемые перетоки горячих спекулятивных капиталов сделали глобальную экономику уязвимой, подверженной перебоям. Возрастающая неспособность

многих стран догнать высокоразвитый мир и усиливающееся социальное неравенство внутри этих стран продолжают оставаться источником внутренней и международной неустойчивости. Перед мировым сообществом встал вопрос: как ослабить уязвимость национальных экономик, проистекающую из их возрастающей взаимозависимости.

Активизация закона конкуренции. Рассмотрение *экономической* стороны глобализации выявляет, что она отличается от предшествующего периода интернационализации хозяйственной жизни *резким обострением конкурентной борьбы, теперь уже во всемирном масштабе*. Ее накал имеет, разумеется, и положительную сторону, заставляя всемерно удешевлять производство, одновременно не допуская снижения качества продукции. Но с другой стороны, в условиях ожесточенных схваток между промышленными гигантами, при их неудержимой экспансии трудно окрепнуть молодой национальной промышленности развивающихся стран и завоевать достойное место даже на собственных внутренних рынках, не говоря уже мировых.

Ужесточение конкуренции в глобальных масштабах создает проблемы и в промышленно развитых государствах. Их предприятия, чтобы устоять перед наплывом дешевого импорта, урезают социальные гарантии работникам, снижают или удерживают на прежнем уровне зарплату, а иногда и закрывают производство, перенося его в развивающиеся страны с низкой ценой труда. Словом, под влиянием глобальной конкуренции ухудшается социальный климат внутри даже развитых стран, возрастает угроза роста безработицы.

Конкуренция как и прежде выступает как объективный закон, влияющий через существенные, внутренне необходимые, устойчивые рыночные отношения субъектов собственности на взаимодействие законов разделения и перемены труда. Однако в условиях глобализации этот закон приобретает самодовлеющий характер и захватывает не только сферу производства, но и сферу обращения, диктуя свои требования общественному производству.

Ареной закона конкуренции становится как сфера общественного производства, так и сфера обращения, источником саморазвития – постоянное возникновение и разрешение противоречия между необходимостью максимальной самореализации человека во имя выживания и сопротивлением информационной среды этому естественному проявлению. В ходе развертывания научно-технического прогресса противоречие разрешается, чтобы возникнуть вновь и разрешиться на новой

ступени общественного развития.

Виды конкурентной борьбы все более усложняются, становятся более многообразными и вариативными, принимают все более опосредованный характер. Наряду с конкуренцией мелких и средних производителей конкурентная борьба ведется между монополиями в одной отрасли хозяйства, между монополиями смежных отраслей, внутри монополий, между монополизированными и немонополизированными предприятиями и т. д. Конкуренция на современном этапе входит во все сферы экономических отношений. Несмотря на разнообразие и сложность видов конкурентной борьбы, ее результаты строго детерминированы соотношением возможностей и способностей тех или иных субъектов конкуренции.

9.2. Роль сетевых структур во взаимодействии основных социально-экономических законов

Исследование *социальной стороны глобализации*, осуществленное одним из самых известных европейских социологов *Мануэлем Кастельсом* (р. 1942), позволило ему сделать следующее заключение: в условиях информационной эры историческая тенденция приводит к тому, что доминирующие функции и процессы все больше оказываются организованными по принципу сетей. Сетевые структуры составляют новую социальную морфологию нынешних обществ, а распространение «сетевой» логики в значительной мере сказывается на ходе и результатах процессов, связанных с производством, повседневной жизнью, культурой и властью. Сетевые структуры становятся «институтами», способствующими развитию капиталистической экономики, основанной на инновациях, глобализации и индивидуализации сферы труда, постоянным расчленением и воссоединением различных элементов сферы культуры, ориентации сферы государственной политики на мгновенное усвоение новых ценностей и общественных умонастроений, нацеленности социальной организации на завоевание пространства и уничтожение времени[114].

Можно говорить о том, что новые экономические формы строятся вокруг *глобальных сетевых структур капитала, управления* и *информации*, а осуществляемый через такие сети доступ к технологическим умениям и знаниям составляет в настоящее время основу *производительности* и *конкурентоспособности.* Компании, фирмы и, во все большей степени, другие организации и институты объединяются в сети

разной конфигурации, структура которых знаменует собой отход от традиционных различий между крупными корпорациями и малым бизнесом, охватывая секторы и экономические группы, организованные по географическому принципу Трудовые процессы обретают все более индивидуализированный характер, происходит фрагментизация деятельности в зависимости от производственных задач с ее последующей реинтеграцией для получения конечного результата. Это находит свое проявление в осуществлении взаимосвязанных задач в различных точках земного шара, что означает *новое разделение труда*, основанное на возможностях и способностях каждого работника[115].

Ориентация на сетевые формы управления и производства отнюдь не означает заката капитализма. Общество сетевых структур, в любых его институциональных воплощениях, в настоящее время является буржуазным обществом. Более того, капиталистический способ производства сегодня впервые определяет *социальные взаимоотношения* повсюду в мире. Однако эта разновидность капитализма коренным образом выделяется на фоне своих исторических предшественников. Ее отличают два главных признака: она носит всемирный характер и в значительной степени строится вокруг сети финансовых потоков. Капитал работает в глобальном масштабе и в реальном времени, причем он реализуется, инвестируется и накапливается прежде всего в сфере обращения, т. е. как финансовый капитал. Финансовый капитал всегда составлял основную часть капитала, однако сегодня мы являемся свидетелями несколько иного феномена: дальнейшее накопление капитала и финансовая деятельность все чаще осуществляются на глобальных финансовых рынках; из этих сетевых структур притекают инвестиции во все области хозяйственной деятельности: информационный сектор, сферу услуг, сельскохозяйственное производство, здравоохранение, образование, обрабатывающую промышленность, транспорт, торговлю, туризм, культуру, рациональное использование окружающей среды и т. д.[116].

Однако чтобы финансовый капитал мог работать и конкурировать, он должен опираться на знания и информацию, получающие обеспечение и распространение благодаря информационной технологии. Таково конкретное содержание взаимосвязи между капиталистической формой производства и информационной формой развития. Капитал, которым распоряжаются чисто по наитию, всегда подвержен опасностям и в конечном счете размывается под воздействием элементарной статистической вероятности в условиях произвольных колебаний финансовых рынков. Процесс его накопления заключается ни в

чем ином, как во взаимодействии между выгодным размещением средств в соответствующих фирмах и использованием накопленных прибылей для их обогащения в условиях глобальных финансовых сетей. Таким образом, накопление капитала связано с производительностью, конкурентоспособностью и наличием необходимой информации относительно инвестиций в каждом секторе экономики[117].

Итак, капитал либо *изначально носит глобальный характер*, либо обретает его с целью приобщения к процессу накопления в условиях экономики, строящейся вокруг электронных сетей. По принципу сетей фирмы организуют как свою внутреннюю структуру, так и внешние связи. Благодаря этому потоки капитала и вызываемая ими к жизни деятельность, связанная *с производством, управлением и распределением*, растекаются по взаимосвязанным сетям самой различной конфигурации.

Что же происходит с такой категорией, как *труд*, как *социальные производственные отношения*, в этом *новом* мире *информационного капитализма*? В пространстве финансовых потоков работники не исчезают, а работы остается в избытке. Вопреки апокалипсическим пророчествам, сегодняшний мир характеризуется большим числом рабочих мест и более высокой долей занятости самодеятельного населения, чем когда-либо в истории. В основном это объясняется широким привлечением женщин к оплачиваемому труду во всех индустриально развитых обществах, причем этот контингент рынку труда удалось в целом абсорбировать без особых проблем. Таким образом, распространение информационных технологий, несмотря на все изменения структуры труда и уничтожение определенных рабочих мест, не привело и вряд ли в будущем приведет к массовой безработице, несмотря на ее рост в Европе, который, скорее, больше связан с социальными институтами, чем с новой производственной системой[118].

Однако несмотря на то что работа, работники и трудящиеся классы существуют и даже получают все большее распространение в мире, социальные взаимоотношения между трудом и капиталом претерпевают коренные преобразования. *Капитал* по самой своей сути носит *глобальный* характер, а *труд*, как правило, – *локальный.* Историческая реальность развития информационных технологий такова, что ведет к концентрации и глобализации капитала, причем именно благодаря непреодолимому децентрализующему воздействию сетевых структур. *Труд* оказывается *расчлененным* в зависимости от осуществляемых операций, *раздробленным* по организационному признаку, *диверсифицированным* в аспекте наличия или

отсутствия работы, *раздельным* в условиях коллективной деятельности. Сети сливаются друг с другом, образуя метасеть капитала, объединяющую капиталистические интересы на глобальном уровне, вне зависимости от сфер и участков деятельности; это не может не сопровождаться конфликтами, однако подчиняется одной и той же общей логике. *Труд* же теряет свою коллективную самобытность, *становится* все более *индивидуализированным*, с точки зрения возможностей работников, условий труда, заинтересованности в нем и перспектив на будущее[119].

Таким образом, если капиталистические производственные отношения по-прежнему сохраняются, то капитал и труд оказываются разнесенными в разное пространство и время: пространство потоков и пространство территорий, время компьютерных сетей, сжатое до мгновения, и почасовое время повседневной жизни. Они живут за счет друг друга, но друг с другом не связаны, ибо жизнь глобального капитала все меньше и меньше зависит от *конкретного труда* и все больше и больше от *накопленного объема труда* как такового, которым управляет небольшой мозговой центр, обитающий в виртуальных дворцах глобальных сетей. За этой двойственностью кардинального характера по-прежнему кроется значительный объем *социального многообразия*, слагаемыми которого служат ставки инвесторов, усилия рабочих, мастерство человека, людские страдания, найденная и потерянная работа, повышение и понижение по службе, конфликты и переговоры, конкуренция и заключение временных союзов; обычная жизнь продолжается. Но на более глубоком уровне *новой социальной реальности*; производственных отношений в их прежнем виде больше не существует.

Капитал стремится уйти в свое гиперпространство, где он имеет возможность беспрепятственного обращения, тогда как *труд теряет свое коллективное лицо, растворяясь в бесчисленном множестве индивидуальных форм существования.* В условиях сетевого общества капитал скоординирован в *глобальном масштабе*, тогда как труд *индивидуализирован.* Борьба между многообразными капиталистами и самыми различными рабочими классами перетекает в категорию более глубинного противоречия между голой логикой потоков капитала и культурными ценностями человеческого бытия[120].

Итак, М. Кастельс развернул впечатляющую картину современных тенденций, приводящих к формированию основ общества, которое он называет сетевым. Постулируя, что информация есть по самой своей природе такой ресурс, который легче других проникает через все преграды и границы, М.

Кастельс рассматривает информационную эру как эпоху глобализации, а средством и одновременно воплощением таковой выступают сетевые структуры, которые он считает наиболее характерным явлением современного мира. Его анализ начинается с исследования революции, которую приносит с собой развертывание информационных технологий как предпосылок становления новой социальной структуры.

Закон конкуренции приобретает всемирный масштаб и диктует свои требования не только в сфере производства, но и в сфере обращения, а именно – сфере действия финансового капитала. Разумеется, он по-прежнему – катализатор взаимодействия законов разделения и перемены труда, но последние остаются вне публичной сферы, а именно – в сфере производства. Кроме того, действие этих законов модифицируется применительно к организационным задачам сферы обращения, в которой функционирует закон конкуренции.

Формы проявления объективного закона конкуренции и результаты конкурентной борьбы во все большей мере зависят от конкурентоспособности тех или иных субъектов экономической деятельности. Те из них, кто обладает большей конкурентоспособностью, оказываются победителями в конкурентной борьбе. Конкурентоспособность проявляется, таким образом, во взаимодействии конкурирующих сторон, результатом которого является победа одного и поражение другого конкурента на рынке труда, товаров и услуг, капиталов.

Мировое *разделение труда* углубляется, происходит, как уже упоминалось, общественное *распределение результатов труда*, но уже не в зависимости от социальной политики государства, а в зависимости от интересов сетевых структур в мировом масштабе. И именно сетевые структуры диктуют новую стратификацию (расслоение) обществ, входящих в сетевые структуры.

Подходя к анализу ситуации с позиции взаимодействия основных социально-экономических законов, мы определяем, что мир развивается в направлении глобализации, когда закон конкуренции, катализирующий взаимодействие законов разделения и перемены труда, приобретает мировое значение и начинает «втягивать» в орбиту своего функционирования национальные экономики, вынуждая общества двигаться вперед соответственно принятой шкале улучшений, чтобы «догнать» ведущие страны, которые существуют с ними в одном историческом времени, в рамках единого глобального пространства.

Сейчас развитие мирового хозяйства находится в начале шестого большого цикла экономической конъюнктуры (с первой

половины 2010 г.) и связано с внедрением изобретений в области информационной техники, нано- и биотехнологий, а также – дальнейшим *разделением мирового сообщества* на страны, производящие техническую продукцию по чужим технологиям, техническую продукцию и частично технологии, собственные технологии, новые научные знания. Принадлежность страны к той или иной категории определяет возможные издержки, присущие обществам сетевых структур, которые ей предстоит испытать при вхождении в единое информационное пространство.

9.3. Модернизация как «ответ» общества на «вызов» глобальных изменений в мире и как условие активизации закона конкуренции

Глобализация – объективный процесс интеграции национальных экономик в мировую экономику. Различные по своему экономическому и социальному развитию общества включаются в этот процесс *посредством модернизации экономических* и *социальных ресурсов и развития инновационной деятельности.* Успешность включения зависит от места нахождения общества в едином глобальном пространстве, соотношения в нем экономических и социальных активов и пассивов, коридора экономических и социальных возможностей[121].

В целом модернизация рассматривается как процесс позитивных изменений *государства* и *общества*, основанный на экономических, социальных и культурных инновациях и ведущий в конечном счете к смене типа его экономической и социальной структуры, повышению благосостояния *всех слоев населения*:, развитию культуры, науки и техники и сбережению природы. Модернизация имманентно присуща процессам мирового экономического развития, поэтому актуализируются вопросы: в *какой* точке процесса глобальных изменений в мире находятся постсоветские государства, в частности, Россия и Беларусь? *Каковы* активы и пассивы этих стран? И наконец, *каков* «коридор экономических и социальных возможностей» модернизации в этих странах?

Уверенно функционируют в информационном пространстве страны «большой семерки», обладающие 46 из 50 имеющихся в мире макротехнологий. Из этих технологий, 22 контролируются США, 8-10 – Германией, 7 – Японией, по 3–5 – Великобританией и Францией, по одной – Канадой и Италией. Россия сохраняет контроль лишь над одной (по некоторым

оценкам – двумя) макротехнологиями – производством ядерной энергии и освоением космоса. При этом на долю семи высокоразвитых стран приходится около 80–90 % наукоемкой продукции и почти весь ее экспорт. Доля России составляет, по разным оценкам, от 0,3 до 1,0 %[122].

Каждый технико-технологический этап модернизации имеет свой потенциал и предел эксплуатации как в экономическом, так и в социальном плане. Затягивание перехода к новому укладу, откладывание процессов модернизации имеет не только технико-технологические последствия, как может показаться на первый взгляд, но и социальные. В Беларуси (как и в России) затягивались процессы модернизации, имеющиеся у экономики ресурсы шли на поднятие заработной платы работников, хотя это не было обусловлено ростом производительности труда и эффективности производства. Основные промышленно-производственные фонды предприятий устаревали (износ оборудования доходил до 80 %), технологии и продукция теряли конкурентоспособность на мировых рынках, что обусловило ряд кризисных явлений и в экономике (девальвацию рубля, инфляцию, закрытие ряда предприятий в сфере малого бизнеса, неполную занятость и т. д.), и в социальной сфере (снижение уровня жизни населения, падение индекса социального оптимизма и т. д.).

В основе каждого нового этапа модернизации лежат технологические, организационные, управленческие и социальные инновации. Введение этих инноваций связано с разрешением ряда технологических и социальных проблем. Суть *технологической проблемы* для постсоветских стран состоит в том, что преобладающий четвертый технологический уклад представляет собой принципиально иной тип производства, нежели пятый и шестой, и связан практически полностью с механизированным трудом. Так, в промышленности Республики Беларусь (как и в Российской Федерации) до 1/3 всего труда составляет ручной труд, 1/5 – ручной труд с механическими инструментами, 1/3 – машинный труд и лишь 1/10 – полуавтоматизированный и автоматизированный труд. Встраивание новых технологических цепочек в устаревшие технико-технологические структуры наталкивается на проблему совместимости традиционных и инновационных технологий. Устаревшие технологические системы зачастую непригодны для новых высокотехнологичных производств и требуют не просто модернизации-обновления, а своего свертывания и значительных финансово-инвестиционных затрат.

Несоразмерность активов и пассивов (в пользу последних)

России и *Беларуси* как постсоветских государств определяется тем, что модернизация, по типу «догоняющей», связана в них с неизбежными социальными издержками. Активы России и Беларуси состоят в следующем: во-первых, это наличие финансового резерва, что позволяет наращивать государственный спрос без возникновения значимого дефицита бюджета; во-вторых, общая недоинвестированность экономики, и особенно инфраструктуры, открывающая основные направления применения этого спроса – модернизацию инфраструктуры и социальную поддержку; в-третьих, сохранение основного производственного капитала (ресурсной базы) – наиболее важных видов производства. В Беларуси – это машиностроение, тракторостроение, производство ряда видов сложной бытовой техники. В России – электронная, атомная и электротехническая промышленность, станко-, судо- и приборостроение, ракетно-космическая промышленность, химико-металлургический комплекс). Это то, что российский экономист *Сергей Юрьевич Глазьев* (р. 1961) назвал несущими отраслями, сопровождающими развитие основного ядра пятого и шестого технологических укладов (нано- и биотехнологии, клеточные технологии и методы генной инженерии)[123]. Согласно мнению белорусского экономиста *Владимира Николаевича Шимова* (р. 1948), все эти отрасли нужно поддерживать, путем привлечения внешних ресурсов, но не кредитных, а акционерных, т. е. формируя межгосударственные и транснациональные корпорации. К активам можно отнести наличие квалифицированной рабочей силы, занятой в несущих производствах. Одним из важнейших активов в постсоветских странах выступает роль государства как субъекта модернизации в определении и регулировании модели социально-экономического развития[124].

Суть социальной проблемы состоит в том, что в ходе технико-технологической модернизации происходит свертывание ряда производств и отраслей, а это влечет высвобождение тех групп занятого населения, чей уровень профессионально-квалификационной подготовки устарел, обусловливает рост общей и структурной безработицы, снижение жизненного уровня затронутых модернизацией слоев и необходимость разработки адекватных мер их социальной защиты, включающих не только выплату пособий, но и помощь в переобучении, поиске работы и трудовой адаптации. Новые этапы модернизации требуют появления новых социально-профессиональных групп, активно участвующих в модернизации и имеющих интерес к этому процессу как источнику повышения интеллектуального уровня и уровня материального благосостояния (предпринимателей,

менеджеров, специалистов и рабочих высокой квалификации). По данным переписей населения в России и Беларуси, социальную базу модернизации можно оценивать в 1/4-1/5 часть населения.

В то же время основной массив занятого населения (свыше 70 %) в России (как и в Беларуси) составляют представители массовых профессий, связанные с традиционными отраслями экономики и образующие иерархию социально-профессиональных групп, сходных по роду занятий (наемный труд физического и умственного характера), имущественному положению (от среднего до малообеспеченного), объему прав, ограниченному рамками трудовых контрактов, и разделяющих традиционные ценности в экономике и социальной сфере. Для того чтобы наемные работники были способны воспроизводить новые социальные слои, превратились в эффективных собственников своей рабочей силы, необходима реорганизация как внешних условий, изменяющих положение работников в обществе, так и внутренних условий – преодоления патерналистских стереотипов, нацеленность на постоянное повышение профессионального образования, формирование социальной ответственности за свою жизнедеятельность.

Коридор экономических и социальных возможностей предоставляется обществу каждым новым этапом модернизации, однако то, насколько они будут использованы, определяется готовностью и способностью общества не только внедрять новые научно-технические достижения, но и модернизировать свою социальную структуру: воспроизводить необходимые социально-профессиональные слои, адаптировать систему социальных ценностей и институциональную среду, нивелировать социальные риски и потрясения. В модернизации социальной структуры белорусского и российского общества есть общее – советское прошлое, связанное с поддержанием полной занятости, развитой системой социальной защиты, обеспечивающей стабильные и низкие цены на базовые товары, равномерное распределение доходов, доступность образования (в том числе высшего) и жилья, защиту от малообеспеченности. И есть различия, а именно – различия в стратегиях перехода к рыночной экономике: выбор эволюционной модели развития в Беларуси и проведение «шоковой терапии» в России. И та, и другая модель имеет свои преимущества и недостатки, приведшие к различной экономической стратификации общества – одному из основных индикаторов «расширения (сужения)» коридора экономических и социальных возможностей.

В Беларуси *эволюционная модель* способствовала обеспечению максимальной социальной защищенности всех слоев населения,

однако сдерживала технико-технологическую модернизацию, затрудняла формирование новых социально-профессиональных групп, востребованных новыми технологическими укладами. *Шоковая терапия* в России усилила возможности восходящей мобильности в экономической стратификации, в ходе прохождения стадии «дикого капитализма» позволила определенным социальным слоям накопить первоначальный капитал и способствовала активному появлению принципиально новых слоев (собственники капитала, топ-менеджеры, предприниматели), однако сильно поляризовала общество по критериям имущественного неравенства. Чтобы не допустить серьезного технологического отставания, процессы модернизации в этих странах ориентируются, начиная с 2000-х гг., на «стратегии инновационно-технологического прорыва», когда инновации выступают как «точки роста» в циклическом процессе общей модернизации, как «качественные скачки», обеспечивающие принципиально новое развитие техники и технологии, переход от одного технологического уклада к другому, более высокому.

Общность типологических черт и тенденций развития модернизационных процессов в Беларуси и России в значительной мере определяется степенью государственного вмешательства в сферу экономики и государственной политикой в социальной сфере. Социальная ориентированность государственной политики в экономических преобразованиях, контроль государства над балансом экономического и социального компонентов определяют специфику развития процессов модернизации в Республике Беларусь и Российской Федерации. Различие в механизмах регуляции модернизационных процессов в этих государствах определяется выбором темпа осуществления реформ: эволюционный путь развития или «шоковая терапия».

В *белорусском обществе* социально-ориентированная рыночная экономика как результат государственной социальной политики реально обеспечивает позитивный экономический процесс улучшения материального положения беднейших слоев населения и уменьшает долю этой страты в обществе. Но, по результатам анализа, происходит это как за счет повышения заработной платы, так и за счет перераспределения доходов различных страт, с целью *выравнивания их материального положения* (при коэффициенте дифференциации – 5,9), что приводит к аккумуляции около половины населения в диапазоне денежных доходов от 1 до 2 БПМ. Это означает, что около половины населения находится в режиме *простого воспроизводства своей рабочей силы*, обладает консервативным

типом мышления и адаптивным типом экономического поведения.

В *российском обществе* наблюдается увеличение социальной дистанции между полюсами дифференциации социальных слоев (при коэффициенте дифференциации – 16,5), что означает усиление социальных различий между стратами с разным денежным доходом по всем названным признакам, возникновение и обострение разногласий между ними. Вместе с тем общий процесс повышения материального благосостояния российского общества выступает фактором компенсации социальной напряженности и гарантом стабильности в российском обществе.

Таким образом, принятая в обеих странах «стратегия инновационно-технологического прорыва», когда инновации выступают как «точки роста» в циклическом процессе общей модернизации, представляется проблематичной в *технологическом контексте*, в силу несовместимости нынешнего (четвертого) и будущих (пятого и шестого) технологических укладов. Данная стратегия представляется проблематичной в социальном плане в силу того, что осуществляется в виде ограниченного модернизационного эксперимента, не затрагивающего основной массив населения, занятого в традиционных отраслях экономики. Необходимо способствовать расширению коридора экономических и социальных возможностей за счет повышения активности, адекватной трудовой мотивации и социальной ответственности основных социально-профессиональных групп за свою деятельность и жизнедеятельность. Проблемы технологического плана невозможно решать без внедрения инноваций в массовое производство, в условиях ограниченного взаимодействия законов разделения и перемены труда, а проблемы социального плана – без активного включения в экономику всех трудовых ресурсов, что создаст условия для более полного проявления их конкурентоспособности и, как следствие, более полной реализации возможностей закона конкуренции.

Резюме

1. *Экономическая глобализация* представляет новое состояние интернационализации производства и обмена, качественно отличное от прошлого, во-первых, по динамике и масштабам развития международных обменов результатами экономической деятельности; во-вторых, по возможности глобального решения многих экономических проблем; в-третьих, по масштабам транснационализации производства, торговой и банковской

деятельности; в-четвертых, по ужесточению конкуренции, ведущей к слиянию крупных компаний в транснациональные корпорации (ТНК); в-пятых, по созданию региональных интеграционных группировок для защиты от экспансии могущественных ТНК.

2. Преимущества глобализации, связанные с экономией на издержках производства, расширением ассортимента и повышением качества товаров на национальных рынках, облегчением доступа к достижениям науки и новым технологиям, сопровождаются негативными последствиями, вызванными высокой степенью экономической взаимозависимости разных по своему развитию стран, возрастанием их неспособности «догнать» высокоразвитый мир, усилением социального неравенства внутри этих стран. При стихийном ходе глобализации эти проблемы могут выйти из-под контроля и дестабилизировать ситуацию.

3. Отличие глобализации от предшествующего периода интернационализации хозяйственной жизни состоит в обострении конкурентной борьбы во всемирном масштабе. Ареной закона конкуренции становится как сфера общественного производства, так и сфера обращения, источником саморазвития – постоянное возникновение и разрешение противоречия между необходимостью максимальной самореализации человека во имя выживания и сопротивлением информационной среды этому естественному проявлению. В ходе развертывания научно-технического прогресса противоречие разрешается, чтобы возникнуть вновь и разрешиться на новой ступени общественного развития. Конкуренция на современном этапе входит во все сферы экономических отношений. Вместе с тем, несмотря на разнообразие и сложность видов конкурентной борьбы, ее результаты строго детерминированы соотношением возможностей и способностей тех или иных субъектов конкуренции.

4. «Институтами», способствующими развитию капиталистической экономики, основанной на инновациях, глобализации и индивидуализации сферы труда, постоянным расчленением и воссоединением различных элементов сферы культуры, ориентации сферы государственной политики на усвоение новых ценностей и общественных умонастроений, становятся социальные сетевые структуры. Новые экономические и социальные формы строятся вокруг глобальных сетевых структур капитала, управления и информации, а осуществляемый через такие сети доступ к новым технологическим умениям и знаниям составляет основу *производительности и конкурентоспособности.*

5. Анализ ситуации с позиции взаимодействия основных социально-экономических законов показывает, что мир развивается в направлении глобализации, когда закон конкуренции, катализирующий взаимодействие законов разделения и перемены труда, приобретает всемирный масштаб, диктуя свои требования не только в сфере производства, но и в сфере обращения, а именно – сфере действия финансового капитала. Он начинает «втягивать» в орбиту своего функционирования национальные экономики, вынуждая общества двигаться вперед соответственно принятой шкале улучшений, чтобы «догнать» ведущие страны, которые существуют с ними в одном историческом времени, в рамках единого глобального пространства.

6. Общества включаются в единое глобальное пространство посредством модернизации, определяемой как процесс позитивных изменений государства и общества, основанный на экономических, социальных и культурных инновациях и ведущий в конечном счете к смене типа его экономической и социальной структуры, повышению благосостояния *всех слоев населения*, развитию культуры, науки и техники и сбережению природы. Успешность включения зависит от места нахождения общества в едином глобальном пространстве, соотношения в нем экономических и социальных активов и пассивов, коридора экономических и социальных возможностей.

7. В основе каждого нового этапа модернизации лежат технологические, организационные, управленческие и социальные инновации. Введение этих инноваций связано с разрешением ряда технологических и социальных проблем. *Суть технологической проблемы* включения постсоветских стран в единое информационное пространство состоит в отсутствии конкурентной атмосферы в большинстве отраслей экономики и значительном отставании в инновационной деятельности. *Суть социальной проблемы* включения постсоветских стран в процесс глобализации заключается в том, что новые этапы модернизации требуют появления новых социально-профессиональных групп, активно участвующих в модернизации и имеющих интерес к этому процессу как источнику повышения интеллектуального уровня и уровня материального благосостояния. В то же время основной массив занятого населения (свыше 70 %) в Беларуси (как и в России) составляют представители массовых профессий, связанные с традиционными отраслями экономики и разделяющие традиционные ценности в экономике и социальной сфере.

8. Принятая в обеих странах «стратегия инновационно-

технологического прорыва», когда инновации выступают как «точки роста» в циклическом процессе общей модернизации, представляется проблематичной *в технологическом контексте*, в силу несовместимости нынешнего (четвертого) и будущих (пятого и шестого) технологических укладов. Данная стратегия представляется проблематичной в *социальном плане* в силу того, что осуществляется в виде ограниченного модернизационного эксперимента, не затрагивающего основной массив населения, занятого в традиционных отраслях экономики. Проблемы технологического плана невозможно решать без внедрения инноваций в массовое производство, в условиях ограниченного взаимодействия законов разделения и перемены труда, а проблемы социального плана – без активного включения в экономику всех трудовых ресурсов, что создаст условия для более полного проявления их конкурентоспособности и, как следствие, более полной реализации возможностей закона конкуренции.

Контрольные вопросы

1. Каковы основные признаки глобализации как процесса интеграции национальных экономик?
2. В чем заключаются преимущества и нежелательные последствия процесса глобализации?
3. В чем состоит отличие нынешнего этапа глобализации от предшествующего периода интернационализации хозяйственной жизни?
4. Какова роль социальных сетей во взаимодействии основных социально-экономических законов?
5. В чем заключается возросшая в мировом масштабе роль социально-экономического закона конкуренции как катализатора взаимодействия законов разделения и перемены труда?
6. Каким образом общества разного уровня социально-экономического развития включаются в единое глобальное пространство?
7. В чем суть технологической проблемы включения постсоветских стран в процесс глобализации?
8. В чем суть социальной проблемы интеграции постсоветских стран в мировое хозяйство?
9. Почему принятая в постсоветских странах стратегия «инновационно-технологического прорыва» представляется проблематичной и что необходимо для преодоления этой проблематичности?

МАНУЭЛЬ КАСТЕЛЬС (MANUEL CASTELLS)
(р. 1942)

Мануэль Кастельс – один из самых известных современных европейских социологов. Окончил Мадридский университет, где получил докторскую степень в 1966 г. С 1967 по 1979 г. преподавал социологию в университете г. Нантер (Франция), где получил звание профессора в 1972 г. М. Кастельс многократно бывал в СССР и России, участвовал в работе исследовательских групп в Московском и Новосибирском университетах. В 1979–1995 гг. был профессором социологии и социального планирования в Калифорнийском университете в г. Беркли (США), а с 1995 г. М. Кастельс – директор Центра западноевропейских исследований того же университета. Профессор М. Кастельс является также членом Высшего экспертного совета по проблемам информационного общества при Комиссии европейских сообществ и действительным членом Европейской академии с 1994 г.

М. Кастельс широко известен многочисленными работами по кругу социологических проблем – от теории информационного общества до вопросов экологической безопасности и исследования мировой криминальной экономики. Трилогия М. Кастельса «Информационная эра: экономика, общество и культура» (1996–1998) стала самой масштабной попыткой осмысления нынешнего состояния и путей развития человеческой цивилизации. Она состоит из книг: «Становление сетевого

общества», «Могущество самобытности» и «Конец тысячелетия». Исходя из того, что информация – ресурс, который легче других проникает через преграды и границы, М. Кастельс рассматривает информационную эру как эпоху глобализации, средством и одновременно воплощением которой выступают сетевые структуры капитала, управления и информации – наиболее характерное явление современного мира. Важнейшей чертой этого мира выступает не доминирование информации или знания, как у Д. Белла, а изменение направления их использования, в результате чего главную роль в жизни людей обретают глобальные, «сетевые» структуры, вытесняющие прежние формы личной и вещной зависимости.

Основные работы. «Экономический кризис и американское общество» (1980); «Город и городские массы» (1983); «Город в информационный век» (1989); Трилогия: «Информационная эра: экономика, общество и культура» (1996–1998). Многие работы Кастельса отмечены международными премиями.

Глава 10. Экономическое сознание и экономическое мышление: диалектика взаимосвязи

10.1. Экономическое сознание: общая характеристика, определение

Общественное сознание. Общественное бытие и общественное сознание – две категории, выработанные для решения основного вопроса философии применительно к обществу. Общественное бытие – это материальные отношения людей к природе и друг другу, возникающие со становлением человеческого общества и существующие объективно, независимо от общественного сознания. Из того что люди живут и занимаются хозяйством, рожают детей и производят продукты, обменивают их, складывается объективная цепь событий, независимая от общественного сознания. Общественное сознание представляет собой целостное духовное явление, характеризующее общество и обладающее определенной внутренней структурой (теоретическое и обыденное сознание) и формами сознания (политическое, правовое, экономическое и др.). «Общественное сознание отражает общественное бытие». Но общественное сознание в качестве самостоятельной целостности оказывает активное обратное влияние на общественное бытие и всю общественную жизнь. Сила его воздействия зависит от полноты и точности отражения в общественном сознании реальных закономерностей и потребностей общественного развития и изменения общественного бытия.

Таким образом, общественное сознание есть характеристика общества и отражает определенный уровень развития общественных отношений. Вместе с тем развитие общественных отношений формирует общественное сознание. А что такое развитие общественных отношений? Это развитие экономических, политических и правовых институтов, организующих жизнь общества. В своей *особенной форме* проявления – это «коллективное» сознание социальных групп и слоев, в своей единичной форме проявления – это сознание индивидов как представителей социальных групп.

Экономическое сознание выступает структурным компонентом общественного сознания и подчиняется общим закономерностям развития его структуры. Являясь неотъемлемой стороной

экономической жизни, экономическое сознание отражает прежде всего состояние экономических отношений, «участвует» в их реализации в качестве фактора социально-экономического развития: воплощается в экономической политике государственных органов, проявляется в принципах экономической организации всей общественной жизни, материализуется в деятельности хозяйствующих субъектов. Экономическое сознание, таким образом, органически вплетено в общественные отношения, в хозяйственный механизм, связано с формами обмена, распределения и потребления, отражает совокупность процессов и явлений экономической действительности. Сказанное имеет важное значение для понимания и качественно-количественного анализа, *во-первых*, характера обусловленности экономического сознания экономическими отношениями и формами их практической реализации; *во-вторых*, его места в экономической практике; *в-третьих*, его роли в преобразующей деятельности.

Необходимой *субстанцией экономического сознания* выступают – система экономических институтов в обществе (например, рынок труда и капиталов, потребительский рынок товаров и услуг, трудовые ресурсы и занятость населения, уровень жизни населения и социальная сфера), состояние экономической науки, состояние и принципы организации высшего (в частности, экономического) образования.

В современной трактовке *экономическое сознание представляет собой целостное духовное образование, определяемое развитием экономических институтов, состоянием экономической науки и образования. Исследуется в рамках онтологического, гносеологического и социологического подходов.*

Сущность экономического сознания связывается с систематизированными знаниями, основанными на научном познании и сознательном использовании социально-экономических законов[125].

Можно говорить о двух главных критериях, которые характеризуют состояние экономического сознания, а именно – о его научности и об отражении в нем современных реалий, своеобразия новых, изменившихся условий развития общественного производства. Учет в экономическом сознании особенностей функционирования объективных экономических законов – *первый критерий* и непременное условие научного подхода к управлению общественным производством, исключающего недооценку объективных законов, субъективизм в действиях. Учет современных реальностей, качественно новых условий развития экономики и определение на этой основе

линии практического поведения и способа действий – *второй критерий* развитости экономического сознания. Ориентация на качество, эффективность и интенсификацию должна пронизывать весь строй экономического сознания, определять сам образ мысли и поведения. Это важно и в проектировании новой техники, и в организации научно-исследовательской работы, и при оценке хозяйственной деятельности, и в выработке направлений творческого поиска резервов производства. Качество и эффективность должны стать своеобразной установкой, ориентиром, определяющим направленность мысли и позволяющим оценить достигнутое.

На протяжении длительного времени экономический рост в советских государствах происходил на несбалансированной основе. Хроническая нехватка ресурсов, дефицит товаров, перебои в снабжении явились естественным следствием закономерностей развития общественного производства. Предпринимались и попытки теоретического обоснования такого положения, что получило, в частности, отражение в известной формуле о закономерном превышении спроса над предложением в условиях социализма. Подобный взгляд стал компонентом сложившегося экономического сознания, которое не могло оперировать категориями сбалансированности и пропорциональности, сбалансированного экономического роста. Между тем сбалансированность как динамичное соответствие объема и структуры производства объему и структуре общественных потребностей представляет собой оценку качественного состояния экономики.

Важной и неотъемлемой чертой развитого экономического сознания является умение мыслить системно, видеть все богатство взаимосвязей и противоречий общественной жизни, смотреть на происходящие процессы с позиций целостного развития экономики. Такой подход связан с преодолением ведомственности и местничества, абсолютизации локальных процессов, когда на экономические процессы смотрят сквозь узкую щель интересов отрасли, региона или предприятия. Ограниченность кругозора ближайшими задачами и перспективами вызывает, как показывает опыт, немало негативных явлений. Так, форсированная добыча полезных ископаемых, давая сиюминутную выгоду, приводит обычно к потере огромных ресурсов, резко снижает коэффициент использования потенциальных запасов. Загрузка опытно-экспериментального производства выпуском массовой продукции (опять-таки в интересах выполнения текущих планов) подрывает основы научно-технического прогресса.

Интересы сиюминутной выгоды зачастую побуждают игнорировать экологические последствия принимаемых решений и практических действий, поскольку эти последствия обнаруживаются, как правило, в отдаленной перспективе. Именно поэтому стратегический тип экономического сознания, столь важный и необходимый в современных условиях, особенно нужен при решении проблем, прямо или косвенно затрагивающих среду обитания человека, всю сферу взаимодействия человека с природой.

10.2. Экономическое мышление: общая характеристика, определение

Общественное мышление. Общественное мышление изначально относится к субъекту. Мышление – высшая форма отражения объективной реальности, состоящая в познании субъектом его отношений с природой и обществом. Развивается в процессе постановки и решения практических и теоретических проблем. Биологическим субстратом мышления является высокий уровень развития головного мозга, исторически сформировавшегося в процессе становления человека и человеческого общества. Орудием мышления является язык, а также другие системы знаков. Элементы этих систем используются человеком для основных операций мышления – абстрагирования, обобщения опосредствования и др. Таким образом, мышление рассматривается как особая форма познавательной активности человека.

Мышление мы рассматриваем как историческое явление, предполагающее преемственность знаний от поколения к поколению и, следовательно, возможность их фиксации средствами языка, с которым мышление неразрывно связано. Мышление отдельного человека опосредовано развитием всего человечества. Мышление носит категориальный характер, поскольку знания, приобретенные в процессе истории познания, закрепляются в категориях: понятиях, суждениях, заключениях. Таким образом, мышление изначально относится к субъекту и связано с его включенностью в общественную практику, с одной стороны, и с развитием общественного сознания – с другой.

В современной трактовке *экономическое мышление* включает в себя *взгляды и представления, порожденные практическим опытом людей, их участием в экономической деятельности, теми связями, в которые они вступают в повседневной хозяйственной жизни*[126]. Основные факторы формирования экономического мышления: 1) число форм собственности, в рамках которых хозяйствующий

субъект осуществляет свою деятельность; 2) число других субъектов экономических отношений, с которыми данный субъект взаимодействует; 3) разнообразие взаимодействующих субъектов (предприятия различных форм собственности, банки, инвестиционные фонды и др.); 4) интенсивность, поливариантность и качественная специфика связей; 5) направленность и сила связей и др. Чем более значимы факторы формирования экономического мышления, тем более глубокой становится включенность социального субъекта в экономическую практику, в результате которой компоненты экономического мышления объективируются и со временем могут быть включены в сферу экономического сознания.

Экономическое мышление, его непротиворечивость, последовательность и логичность в значительной мере детерминируются состоянием экономического сознания в обществе. Но как отражение непосредственного практического опыта оно по своей сути эмпирично, впитывая в себя индивидуальный, коллективный и общественный опыт развития отечественной экономики. Тип собственности в ее реальном (а не декларативном) выражении, тип организации труда, реальная ситуация на предприятии и в регионе детерминируют присущий им тип ситуативного экономического мышления и экономического поведения. Если организационно-экономические структуры перестраиваются медленно, если система управления утрачивает необходимую гибкость, то и потенциальные преимущества того или иного вида собственности не могут себя проявить с достаточной полнотой, формируя при этом ограниченный, безразлично-пассивный тип экономического мышления.

Формирование современного экономического мышления неизбежно сопровождается преодолением сложившихся стереотипов. В этом процессе немало препятствий, и главное среди них – сила инерции. Сохранение старых, отживающих взглядов и представлений в изменившихся условиях экономического и социального развития во многом опирается на опыт прошлого. Но приверженность к стереотипам хозяйствования нельзя рассматривать лишь как возрастное свойство людей, что явно упрощает проблему. Суть в том, что подобные стереотипы опираются на хорошо отлаженные структуры управления и процедуры принятия решений. Социально-экономические трудности и потери, практически неизбежные при разрешении противоречий между требованиями изменившейся экономической ситуации и старыми взглядами, – цена, которую платит общество за живучесть стереотипов

экономического мышления и поведения[127].

Опыт социологических исследований показал, что экономическое мышление вовлекает в оборот не все экономические знания, а преимущественно те, которые непосредственно служат практике. Оно тесно связывается с экономическими интересами людей, складывается под влиянием объективных факторов экономического развития, состояния экономического сознания в обществе, участия трудящихся в экономических преобразованиях. Экономический образ мышления выхватывает из широкого круга возможностей лишь немногие, отбрасывая все остальное как неактуальное или непонятное. Он фиксирует внимание на том, как сделать выбор и каким этот выбор должен быть. С проблемой выбора связан акцент на субъекте деятельности (будь то социальное сообщество, промышленный или сельскохозяйственный коллектив, корпорация или что-то другое).

По утверждению американского экономиста *Пола Хейне* (1931–2000)[128], экономический образ мышления имеет четыре взаимосвязанные особенности: 1) люди *выбирают*; 2) только *индивиды* выбирают; 3) индивиды выбирают *рационально*; 4) все общественные взаимодействия можно трактовать как *рыночные* процессы. Начальной характеристикой экономического образа мышления выступает калькуляция выгод и затрат, на которой основывается экономическое поведение. Индивиды преследуют свои цели и интересы, приспосабливаются к поведению друг друга, хотя и соблюдают при этом особые «правила игры». Права собственности и другие «правила игры» определяют, какой выбор совершат индивиды, преследуя свои интересы.

Сделать выбор, считает П. Хейне, означает остановиться на наилучшем из имеющихся вариантов исходя из сравнительной оценки ожидаемых выгод и издержек. Дело в том, что в рамках данной концепции индивиды принимают только те действия, которые, по их мнению, принесут им наибольшую чистую пользу (пользу за вычетом затрат). Названные условия создают определенный баланс действительных или воображаемых выгод и издержек, на которых основывается рациональный выбор индивида. Делая этот выбор, индивид предпринимает действие, которое принесет ему в соответствии с его ожиданиями наибольшую чистую пользу. При этом чем серьезнее экономические обоснования выбора, тем больше вероятность того, что он будет рациональным.

Диалектика взаимосвязи экономического сознания и экономического мышления анализируется с позиций онтологического, гносеологического и социологического

подходов.

10.3. Онтологический подход к анализу взаимосвязи экономического сознания и экономического мышления

Онтологический (от греч. ontos – субстанция) подход позволяет выявить природу, происхождение экономического сознания, его субстанцию, в качестве которой выступает материально-предметная деятельность человека. Разновидностью материально-предметной деятельности, ее видом выступает производственная, экономическая деятельность. Эта деятельность и есть субстанциональный фактор существования и развития экономического сознания.

В современной трактовке *сущность экономического сознания* связывается с систематизированными знаниями, основанными на научном познании и сознательном использовании социально-экономических законов. Вместе с тем довольно часто экономическое сознание разделяют на теоретическое и эмпирическое, которое называют экономическим мышлением. По мнению российского экономиста *Леонида Ивановича Абалкина* (1930–2011), «Экономическое мышление, как и общественное сознание в целом, включает в себя разные слои и уровни осмысления окружающего мира, образующие в совокупности его структуру. В самом общем виде можно различать среди них теоретическое и эмпирическое сознание, научное и обыденное мышление. Теоретическое сознание получает свое выражение в системе экономических законов и категорий, являющейся результатом научного познания производственных отношений… Вместе с тем оно включает в себя взгляды и представления, порожденные практическим опытом людей, их участием в производственной деятельности… Эти взгляды и представления, далеко не всегда совпадающие с научными выводами, образуют эмпирический слой экономического мышления. Оно представлено тем, что принято называть обыденным сознанием. В своей повседневной практике люди и руководствуются, как правило, этим обыденным сознанием, которое (в отличие от теоретического сознания) непосредственно определяет принимаемые решения, действия и поступки»[129]. Таким образом, онтологический подход, как уже говорилось, позволяет выявить природу и происхождение экономического сознания, его субстанцию. Так или иначе, позволяет обнаружить изначальный момент детерминации экономического сознания, исходный пункт его зарождения и развития. Однако экономическое сознание и

экономическое мышление представляются явлениями одной природы, но разного уровня общности: теоретическим сознанием, связанным с познанием экономических законов, и обыденным сознанием, порожденным практическим опытом людей. Данный подход, важный сам по себе, не предоставляет возможности для анализа диалектической взаимосвязи рассматриваемых явлений.

10.4. Гносеологический подход к анализу взаимосвязи экономического сознания и экономического мышления

Гносеологический (от греч. gnoseos – познание) подход дает возможность рассматривать взаимосвязь экономического сознания и экономического мышления через призму положений: общественное сознание отражает общественное бытие и общественное бытие, в свою очередь, определяет общественное сознание. Процесс отражения развивается как взаимодействие объекта и субъекта под воздействием общественной потребности. По выражению Ф. Энгельса, «экономическая потребность была и с течением времени все более становится пружиной прогресса в познании»[130]. *Объект отражения экономического сознания – экономические отношения.* Экономические отношения складываются, не проходя через сознание людей, но, сложившись, они начинают отражаться прямо и непосредственно прежде всего экономическим сознанием. Кроме отношений, складывающихся в процессе материальной деятельности, *экономическое сознание отражает и отношения управленческие* (как форму управленческой экономической деятельности), и *духовные* (как форму познавательной деятельности), но это уже вторичные, третичные и вообще производные отношения.

Анализируя данное явление, российский философ *Владимир Дмитриевич Попов* (р. 1941) рассматривает экономическое мышление как процесс и результат познания экономических отношений в форме понятий, суждений, умозаключений. Последние входят, по его мнению, и в содержание экономического сознания. «В этом смысле сознание – продукт мышления. С другой стороны, мышление осуществляется с помощью сознания, на основе достигнутого уровня сознания. В данном аспекте, уже экономическое сознание играет роль первичного элемента по отношению к экономическому мышлению, является его гносеологической основой»[131]. Мышление как процесс познания есть, согласно В.Д. Попову, экономическое сознание в действии, в движении. Результат этого процесса выражается в формах мышления, которые затем

переходят в содержание экономического сознания. Но поскольку данный процесс есть взаимодействие объекта и субъекта, то происходит непрерывный переход объективного в субъективное и наоборот. Результат мышления объективируется в понятиях, которые при переходе в сознание субъективируются[132].

Таким образом, *гносеологический подход* позволяет проанализировать диалектику взаимодействия экономического сознания и экономического мышления, однако трактует названные феномены как абстракции, не имеющие своих носителей. Это переход одного процесса в другой в ходе эволюционного развития экономических отношений.

С подобным подходом можно было бы согласиться, но здесь не улавливается принципиальная разница между анализируемыми явлениями – экономическим сознанием и экономическим мышлением. Играя разную роль в процессах познания, они наполняются практически одинаковым содержанием, во многом отождествляются, в чем-то накладываются друг на друга, в чем-то повторяют друг друга. Адекватно отразить содержательную сторону каждого из понятий, описывающих анализируемые явления, в прикладном социологическом исследовании, практически, как показал наш собственный опыт, невозможно.

10.5. Социологический подход к анализу взаимосвязи экономического сознания и экономического мышления

Социологический подход, разработанный белорусским социологом *Г.Н. Соколовой*[133], обязывает основное внимание сосредоточить на *социальном субъекте* как носителе экономического мышления и на его роли в процессе формирования экономического сознания. Данный подход исходит из различной природы экономического сознания и экономического мышления и делает акцент на диалектике их взаимосвязи. Из вышеприведенных определений следует, что изучаемые явления связаны с принципиально разными уровнями познания: экономическое сознание – с *познанием* функционирования и развития социально-экономических законов, разработкой принципов организации экономической жизни, а экономическое мышление – с *включенностью* его носителей в социальную практику.

Экономическое сознание является предпосылкой и контекстом развития экономического образа мышления. Можно говорить о трех направлениях развития экономического сознания.

Первое из них связано с возрождением действия социально-экономических законов в их естественном проявлении и наиболее полном осуществлении ими своих функций. *Второе* – с изменением структуры общественной практики как единства экономической деятельности и экономических отношений в ходе экономического реформирования. И *третье* – с овладением необходимым на данном этапе развития общества объемом и качеством экономических знаний.

Третье направление непосредственно касается носителя знаний – социального субъекта и способствует взаимосвязи состояния экономического сознания в обществе и экономического мышления субъектов деятельности (в качестве последних могут выступать социально-профессиональные группы, производственные коллективы, индивиды).

Общественно необходимый объем экономических знаний *различен* для разных категорий работников в зависимости от их места в общественном разделении труда и структуре управления. Чем выше положение работника в этой структуре, тем строже требования к объему и качеству его экономических знаний. Вместе с тем с развитием процесса демократизации управления производством возрастает и необходимость повышения уровня коллективного и массового экономического сознания. Система экономического образования, создаваемая для этих целей, должна опираться на прочный фундамент уже имеющихся знаний.

Экономическое мышление, выступая, в свою очередь, процессом и результатом познания экономических отношений, содержательно обогащает (по принципу обратной связи) сферу экономического сознания. С одной стороны, экономическое мышление представляется процессом, в результате которого индивидуальный опыт хозяйствующих субъектов постоянно объективируется и переходит в сферу экономического сознания, характерного для данного общества. С другой стороны, содержание экономического сознания переходит в формы экономического мышления социального субъекта, задавая его изначальный уровень для тех или иных социально-профессиональных групп. Так, неразвитое экономическое сознание обусловливает противоречивое, эмоциональное по своей природе экономическое мышление. И, в свою очередь, противоречивое экономическое мышление эмоционального характера почти не влияет на развитие экономического сознания. Последнее, представляя собой мощный пласт общественного сознания, формируется совсем иным, нежели экономическое мышление, знанием (познанием научных основ действия

социально-экономических законов) и в нынешней экономической ситуации объективной основы для своей перестройки пока что не имеет.

Развитый экономический образ мышления, будучи последовательным, логичным и рациональным по своей природе, должен способствовать наиболее полной реализации трудового потенциала работников в трудовой и управленческой деятельности. Их выбор – проявлять или не проявлять творческую инициативу, в полной или неполной мере реализовать свои способности в труде, работать или не работать «лучше, чем сейчас», работать по специальности или нет и т. д. – не в последнюю очередь диктуется уровнем развития их экономического мышления.

Таким образом, *социологический подход* позволяет рассматривать *экономическое мышление как форму персонального проявления экономического сознания в конкретной общественной ситуации*; при этом неразвитость экономического сознания обусловливает противоречивость развития экономического мышления. Оно воспринимает изменение экономических отношений преимущественно эмоционально (а не рационально) и успешно совмещает следование политике экономических реформ со сложившимися стереотипами.

10.6. Методологическое значение социологического подхода

Рассмотрение экономического мышления как формы персонального проявления экономического сознания в конкретной общественной ситуации позволяет актуальную в 1980-х гг. проблему «перестройки» экономического сознания перевести в плоскость проблемы влияния изменений в экономическом мышлении на те или иные аспекты экономического сознания; выяснить, в какой мере эти изменения затрагивают глубинную сущность экономического сознания. Ведь в конкретном социологическом исследовании мы можем измерить не более чем уровень (состояние) экономического мышления и выяснить в социальных показателях степень его рациональности, определяемую эмоциональным и противоречивым восприятием изменений в укладе и образе жизни.

Социологический подход дает возможность формировать теоретическую концепцию экономического сознания, исходя из анализа того, в какой мере оно отражает существующие экономические отношения и направлено на познание и

сознательное использование социально-экономических законов. Данный подход позволяет также объяснить противоречивость экономического мышления не из него самого, а из состояния экономического сознания, обусловившего эту противоречивость.

В рамках социологического подхода экономическое сознание и экономическое мышление обретают своих носителей: экономическое сознание мы относим к обществу и рассматриваем в качестве характеристик этого общества состояние экономических институтов, экономической науки, экономического образования. Экономическое мышление мы относим к хозяйствующему субъекту и рассматриваем в качестве характеристик включенности этого субъекта в экономическую деятельность: число форм собственности, в рамках которых он действует; число других субъектов экономических отношений, с которыми данный субъект взаимодействует; разнообразие взаимодействующих субъектов (предприятия различных форм собственности, банки, инвестиционные фонды и др.); интенсивность, поливариантность и качественная специфика связей; направленность и сила связей. Таким образом, в рамках социологического подхода происходит *персонализация* феноменов экономического сознания и экономического мышления, *операционализация* соответствующих понятий в виде характеристик их показателей, *измерение* уровня (состояния): экономического сознания в контексте статистических данных, а экономического мышления – по результатам социологических исследований.

Социологический анализ экономического мышления как неотъемлемой стороны экономических отношений, а также атрибута основных функций трудящихся, выступающих субъектами экономической практики, позволяет осуществить его структурную операционализацию посредством ведущих доминант. Эти доминанты не исчерпывают всего содержания экономического мышления. Вместе с тем они выражают его сущностные черты, совокупность, мера развития которых определяет тип экономического мышления: активный или пассивный, современный или традиционный, новаторский или консервативный и т. д. Содержание доминант экономического мышления можно представить следующим образом.

1. Отношение к труду как к необходимости и условию самореализации личности выражается в показателях развития субъективных побудителей и практических усилий, направленных на развитие способностей к труду, проявление в нем творческих потенций. Индикаторами этого отношения служат мотивы, стереотипы, установки повышения квалификации, а также факты

экономического поведения, инспирированные этими побуждениями.

2. Отношение к различным формам собственности находит отражение в показателях ее субъективного восприятия и практического использования. Индикаторами здесь являются элементы мышления, характеризующие представления об эффективном использовании общественного богатства, факты рачительности или, напротив, бесхозяйственности в реальных действиях.

3. Отношение к управлению проявляется в показателях, свидетельствующих об отношении трудящихся к возможности влиять на решения в области организации производства, материального стимулирования и социального обеспечения, а также в показателях активности участия в управлении делами в коллективе, регионе, отрасли, обществе в целом. Индикаторами выступают суждения людей об эффективности и демократичности управления, о способности руководящих кадров решать насущные задачи, активность участия работников в практических формах управления.

По каждому из названных компонентов экономического мышления можно выявить уровень экономических знаний; характер социальной мотивации к действиям, способствующим или препятствующим экономическим преобразованиям; сдерживающее влияние социально-психологических стереотипов, направленность установок, на основе которых складывается тот или иной тип реального экономического поведения. В целом же эти доминанты экономического мышления, отражающие включенность его носителей в экономическую практику и их оснащенность экономическими знаниями, позволяют объяснить, что лежит в основе тех многочисленных выборов, которые в совокупности составляют такой феномен, как экономическое поведение человека.

Резюме

1. *Экономическое сознание* выступает структурным компонентом общественного сознания и подчиняется общим закономерностям развития его структуры. Являясь неотъемлемой частью экономической жизни, экономическое сознание отражает прежде всего состояние экономических отношений, «участвует» в их реализации в качестве фактора социально-экономического развития: воплощается в экономической политике государственных органов, проявляется в принципах экономической организации всей общественной жизни,

материализуется в деятельности хозяйствующих субъектов. Необходимой субстанцией экономического сознания выступают: система экономических институтов в обществе (например, рынок труда и капиталов, потребительский рынок товаров и услуг, трудовые ресурсы и занятость населения, уровень жизни населения и социальная сфера и др.), состояние экономической науки, состояние и принципы организации высшего (в частности, экономического) образования. Сущность экономического сознания связывается с систематизированными знаниями, основанными на научном познании и сознательном использовании социально-экономических законов.

2. *Экономическое мышление* включает в себя взгляды и представления, порожденные практическим опытом людей, их участием в экономической деятельности, теми связями, в которые они вступают в повседневной жизни. Первичная характеристика экономического мышления – это калькуляция затрат и выгод, на которой основывается экономическое поведение. Индивиды преследуют свои собственные цели и интересы, приспосабливаются к поведению друг друга, хотя и соблюдают при этом особые «правила игры». Права собственности и другие правила определяют, какой выбор совершат индивиды, преследуя свои интересы. Основные факторы формирования экономического мышления – число форм собственности, в рамках которых хозяйствующий субъект осуществляет свою деятельность; число других субъектов экономических отношений, с которыми данный субъект взаимодействует; разнообразие взаимодействующих субъектов (предприятия различных форм собственности, банки, инвестиционные фонды и др.); интенсивность, поливариантность и качественная специфика связей; направленность и сила связей и др. Чем более значимыми являются факторы формирования экономического мышления, тем более глубокой становится включенность социального субъекта в экономическую практику, в результате которой компоненты экономического мышления объективируются и со временем могут быть включены в сферу экономического сознания.

3. При анализе взаимосвязи экономического сознания и экономического мышления используются онтологический, гносеологический и социологический методологические подходы.

Онтологический подход позволяет выявить природу, происхождение экономического сознания, его субстанцию, в качестве которой выступает материально-предметная деятельность человека. Полнее всего этот подход реализован российскими экономистами, в частности Л.И. Абалкиным. Экономическое сознание он рассматривает на двух уровнях –

теоретическом и практическом, который называет обыденным сознанием. В своей повседневной практике люди и руководствуются, как правило, этим обыденным сознанием, которое непосредственно определяет принимаемые решения, действия и поступки. Эти взгляды и представления, далеко не всегда совпадающие с научными выводами, образуют, по Л.И. Абалкину, слой экономического мышления. Таким образом, экономическое сознание и экономическое мышление представляются Л.И. Абалкиным явлениями одного порядка, но разного уровня общности.

4. *Гносеологический подход* позволяет рассматривать экономическое мышление и экономическое сознание как процесс и результат познания экономических отношений. Экономическое мышление рассматривается как процесс, результатом которого является достижение определенного уровня экономического сознания. В свою очередь, этот достигнутый уровень порождает следующий этап развития экономического мышления. Наиболее полно этот подход осуществляется философами, в частности, российским философом В.Д. Поповым. Мышление рассматривается им как экономическое сознание в действии. Результат этого процесса выражается в формах мышления, которые переходят в содержание экономического сознания. Но поскольку данный процесс есть взаимодействие объекта и субъекта, то происходит непрерывный переход объективного в субъективное и наоборот. Результаты мышления объективируются в понятиях, которые при переходе в сознание субъективируются.

5. *Социологический подход*, разработанный белорусским социологом Г.Н. Соколовой, обязывает основное внимание сосредоточить на социальном субъекте как носителе сознания и на его роли в процессе формирования экономического сознания. Данный подход исходит из различной природы экономического сознания и экономического мышления и делает акцент на диалектике их взаимосвязи. Из авторских определений следует, что изучаемые явления связаны с принципиально разными уровнями познания: экономическое сознание – с познанием функционирования и развития социально-экономических законов, разработкой принципов организации экономической жизни, а экономическое мышление – с включенностью его носителей в социальную практику.

Экономическое сознание является предпосылкой и контекстом развития экономического образа мышления. Можно говорить о трех направлениях развития экономического сознания. Первое из них связано с возрождением действия социально-экономических законов в их естественном проявлении и наиболее

полном осуществлении ими своих функций. Второе – с изменением структуры общественной практики, как единства экономической деятельности и экономических отношений, в ходе экономического реформирования. Третье – с овладением необходимым на данном уровне развития общества объемом и качеством экономических знаний.

Экономическое мышление, выступая, в свою очередь, процессом и результатом познания экономических отношений, содержательно обогащает (по принципу обратной связи) сферу экономического сознания. С одной стороны, экономическое мышление представляется процессом, в результате которого индивидуальный опыт хозяйствующих субъектов постоянно объективируется и переходит в сферу экономического сознания, характерного для данного общества. С другой стороны, содержание экономического сознания переходит в формы экономического мышления, задавая его изначальный уровень для тех или иных социальных групп.

6. Данная концепция позволяет рассматривать *экономическое мышление* как *форму персонального проявления экономического сознания в конкретной общественной ситуации*; при этом неразвитость экономического сознания обусловливает противоречивость развития экономического мышления. Оно воспринимает изменение экономических отношений преимущественно эмоционально (а не рационально) и успешно совмещает следование политике экономических реформ со сложившимися стереотипами.

Рассмотрение экономического мышления как формы персонального проявления экономического сознания позволяет актуальную в 1980-х гг. проблему «перестройки» экономического сознания перевести в плоскость проблемы влияния изменений в экономическом мышлении на те или иные аспекты экономического сознания; выяснить, в какой мере эти изменения затрагивают глубинную сущность экономического сознания. Ведь в конкретном социологическом исследовании можно измерить не более чем уровень (состояние) экономического мышления и выяснить в социальных показателях степень его рациональности, определяемую восприятием изменений в укладе и образе жизни.

Социологический подход дает возможность формировать теоретическую концепцию экономического сознания исходя из анализа того, в какой мере оно отражает существующие экономические отношения и направлено на познание и сознательное использование социально-экономических законов. Данный подход позволяет также объяснить противоречивость экономического мышления не из него самого, а из состояния

экономического сознания, обусловившего эту противоречивость.

Контрольные вопросы

1. Каковы основные методологические подходы к анализу экономического сознания. Какой из подходов вам наиболее близок?
2. В чем заключается специфика и возможности онтологического подхода к рассмотрению взаимосвязи экономического сознания и экономического мышления?
3. В чем заключается специфика и возможности гносеологического подхода к рассмотрению взаимосвязи экономического сознания и экономического мышления?
4. Каковы объяснительные возможности социологического подхода к анализу взаимосвязи экономического сознания и экономического мышления?

Глава 11. Экономические интересы. Основные закономерности в развитии экономических интересов

11.1. Экономический интерес. Основные определения

Важнейшей категорией, «мигрировавшей» из философии в экономическую социологию, является категория общественного интереса. Что же такое общественный интерес? Не будем забывать, что это слово произошло от латинского (inter esse – быть между). Это означает, что общественный интерес можно определить как форму проявления потребностей, объективных по своему характеру и содержанию, возникающих у социальных групп и социальных слоев в процессе общения.

Первые попытки объяснить общественную жизнь с помощью общественных интересов предпринимают французские материалисты XVIII в. *К. Гельвеций* (1715–1771), *П. Гольбах* (1723–1789), *Д. Дидро* (1713–1784). В понятии «интерес» они усматривают реальное основание нравственности, политики, общественного строя в целом. «Если физический мир подчинен закону движения, – пишет К. Гельвеций, – то мир духовный не менее подчинен закону интереса. На земле интерес есть всесильный волшебник, изменяющий в глазах всех существ вид всякого предмета»[134].

Важную роль в развитии теории интереса сыграл немецкий философ *Георг Вильгельм Фридрих Гегель* (1770–1831), который вслед за родоначальником немецкой классической философии *Иммануилом Кантом* (1724–1804) подчеркивал несводимость интереса к грубой чувственности, к естественной природе человека. «Ближайшее рассмотрение истории убеждает нас в том, – отмечал Ф. Гегель, – что действия людей вытекают из их потребностей, их страстей, их интересов… и лишь они играют главную роль»[135]. Люди «добиваются удовлетворения своих интересов, но благодаря этому осуществляется еще и нечто дальнейшее, нечто такое, что скрыто содержится в них, но не сознавалось ими и не входило в их намерения». Интерес, по Ф. Гегелю, есть нечто большее, чем содержание намерения и сознания, и этот «остаток», проявляющийся в конечных результатах человеческих деяний, связан у него с хитростью мирового разума, с абсолютной идеей, осуществляющей себя в истории через бесконечное многообразие потребностей и интересов.

Экономический интерес – *это основная категория для обозначения реальных причин экономического поведения людей, стоящих за их непосредственными побуждениями – мотивами, помыслами, идеями*[136]. Именно экономические интересы способствуют согласованности во взаимодействии различных социальных групп и слоев в ходе непрерывного приспособления к изменениям, формирующим это взаимодействие.

«Экономические отношения каждого данного общества, – писал *Фридрих Энгельс* (1820–1895), – проявляются прежде всего как интересы»[137]. Если экономические отношения порождают разделение общества на классы, то наиболее глубокими являются классовые интересы. Если экономические отношения порождают разделение общества на социальные страты, то наиболее существенными и глубокими являются интересы между социальными стратами. Они определяют все многообразие национальных, групповых и индивидуальных интересов. Экономические интересы обусловлены экономическим положением тех или иных социальных групп; но вместе с тем они не сводятся к этому положению, поскольку не существуют вне того или иного их выражения в виде взглядов, позиций, морали, идеологии этих социальных групп.

Поскольку экономические интересы есть форма выражения экономических отношений, постольку очевидно, что каждой общественной системе присуща своя особая структура этих интересов, свой специфический способ их взаимодействия. Основной каркас такой структуры образуют экономические интересы общества, классов и социальных групп, трудовых коллективов и индивидуальных хозяйствующих субъектов. Это, однако, самая общая и наиболее абстрактная характеристика структуры экономических интересов, которая нуждается в уточнении, конкретизации и обогащении в ходе проведения конкретных социологических исследований.

В этом плане весьма плодотворной представляется структурализация устойчивых экономических интересов в их связи с глубинными характеристиками общественной жизни, выявленная российским социологом *Андреем Григорьевичем Здравомысловым* (1928–2009)[138]. Она осуществляется через:

1) разделение труда и закрепление определенных родов деятельности за соответствующими группами, которые характеризуются своими особыми интересами;

2) формирование определенных форм собственности, владения и присвоения результатов общественного труда, через различия в той роли, которую играют разные социальные группы в организации труда;

3) производство форм общения как компонентов, составляющих образ жизни людей в данном обществе;

4) персонификацию общественных отношений, т. е. через выработку определенных личностных типов, социальных характеров, наиболее пригодных для функционирования данного способа производства, жизнедеятельности всего общества.

11.2. Основные характеристики экономического интереса

Понимание того, что экономические отношения между хозяйствующими субъектами (классами, социальными группами, трудовыми коллективами) проявляются в виде их экономических интересов, приводит нас к определенным обобщениям:

• экономические интересы всегда имеют своих носителей, они всегда *субъектны*, т. е. принадлежат реальным субъектам, вступающим в определенные отношения между собой. Поэтому структура экономических интересов столь же многообразна, сколь многообразны и субъекты хозяйственных связей;

• экономические интересы по своей природе *объективны*, являясь отражением роли соответствующих субъектов в системе общественного разделения труда, их связи с определенным типом общественного присвоения. Нельзя ни произвольно изменить, ни игнорировать экономические интересы. Чтобы действительно изменить экономические интересы, нужно поместить их носителей в новые условия, изменить их роль в общественном производстве;

• экономические интересы могут быть *общими, особенными* и *частными.* Общий экономический интерес обобщает частные интересы целого и выражает доминирующую тенденцию развития этого целого.

Естественно предположить, что во всяком обществе на основе развертывания его внутренних противоречий складывается определенная иерархия общественных интересов, причем удовлетворение и реализация интересов более общего порядка представляет собой условие удовлетворения интересов меньшей степени общности. Вопрос о соотношении общих и частных, постоянных и ситуативных экономических интересов имеет огромное значение для выработки социально-экономической стратегии и реализации этой стратегии в тактических решениях текущих вопросов. Общий экономический интерес обобщает все частные интересы целого, представляя собой генеральную линию развития целого и выражая доминирующую тенденцию этого развития.

Вместе с тем неравномерность развития различных компонентов целого способна порождать *противоречия* между общими и локальными, частными интересами. Здесь опасны две крайности – отрыв общего интереса от своей собственной почвы, превращение общего интереса в абстрактный лозунг (идею), не подкрепляемый конкретными действиями в силу недостаточного развития и недостаточной подготовленности составных частей, и, напротив, игнорирование и недооценка общих интересов, выдвижение на первый план частных интересов. И та и другая крайности ведут к замедлению темпов общественного прогресса, замедлению реализации как общих, так и частных, локальных интересов.

В *первой* крайности советские государства находились более 70 лет социалистического развития. Общий интерес социалистической системы – максимальное расширение и укрепление политической и государственной власти – полярно расходился и был чужд частным, локальным интересам трудящихся. Фактическая реализация этого интереса – достижение военного преимущества на международной арене вместо удовлетворения потребительского спроса – лишала непосредственного производителя заинтересованности в результатах собственного труда. В обществе господствовал метод внеэкономического принуждения к труду, делающий это общество нечувствительным ко всем формам социального прогресса.

Вторую крайность (выдвижение на первый план локальных, частных интересов) как реакцию на прежнее положение мы наблюдали в переходный период 1990-х гг. Одна из характерных черт этой реакции – эйфория увлечения рыночной экономикой при отсутствии необходимых экономических знаний и опыта, фундаментальных экономических программ, учета социальных последствий принимаемых экономических и политических решений.

Между тем частные и общие экономические интересы представляют собой разные стороны экономической практики. И те и другие существуют реально и вовлекают в сферу своего действия определенные социальные слои и группы, связывающие с этими интересами свои потребности, ожидания, чаяния. Выдвижение целей социально-экономического развития без учета частных интересов оказывается нереалистичным. Пренебрежение же общими экономическими интересами, восприятие их в качестве идей, маскирующих интересы иного порядка, ведет к оппортунизму в политике. Иными словами, общий экономический интерес в его реальном бытии – это взаимная зависимость частей

целого (экономической практики), между которыми распределяются те или иные функции.

11.3. Закономерность взаимосвязи между экономическими интересами и идеологией

Взаимозависимость между экономическим интересом и идеологией приобретает значение **закономерности.** Идея теряет свою актуальность, как только разрывается ее связь с интересами общественных классов, социальных слоев, групп. Выраженная афористично К. Марксом, она выглядит следующим образом: «Идея» неизменно посрамляла себя, как только она отделялась от «интереса»[139]. И люди всегда будут жертвами обмана и самообмана в политике, пока они не научатся за любыми нравственными, религиозными, политическими, социальными фразами, заявлениями и обещаниями разыскивать интересы тех или иных социальных групп. Определить социальное содержание экономических и политических преобразований – значит ответить на вопросы: в интересах *каких* и за счет *каких* общественных групп они проводятся? Сколь глубокими являются сдвиги в положении этих групп, в *какой* мере задеваются их экономические интересы? *Какие* группы служат движущей силой социально-инновационных процессов, иными словами, приобретают статус субъектов этих процессов?

Закономерность «посрамления идеи» при отрыве ее от интереса (в нашем случае – экономического интереса) блестяще подтвердилась в ходе французской буржуазной революции 1789–1794 гг. В конце XVIII в. обострились противоречия между капиталистическим способом производства и тормозившими его развитие феодальными производственными отношениями. В борьбе против феодального строя объединились буржуазия, крестьянство и городское население. Этот общий порыв нашел отражение в принятой Учредительным собранием Декларации прав человека и гражданина: «Равенство. Братство. Свобода». Но когда миновала угроза реставрации монархии, большая часть буржуазии, недовольная «плебейскими» методами якобинской диктатуры, стала переходить на позиции контрреволюции. В результате термидорианского переворота в июле 1794 г., который низверг революционное правительство, Франция стала буржуазной республикой, была расчищена почва для развития капитализма. «Революция не принесла массе действительного освобождения именно потому, – писал К. Маркс, – что для самой многочисленной части массы (отличной от буржуазии) принцип революции не был ее *действительным* интересом, не был ее

собственным революционным принципом, а был только *«идеей»,* следовательно – только предметом временного *энтузиазма* и только кажущегося *подъема»*[140]. Именно здесь К. Маркс впервые открыл закон движения истории, по которому всякая историческая борьба – совершается ли она в политической, религиозной, философской или в какой-либо иной идеологической области – в действительности является выражением борьбы общественных классов, а существование этих классов и их столкновения между собой, в свою очередь, обусловливаются степенью развития их экономического положения, характером и способом производства и определяемого им обмена и, наконец, их экономическими интересами.

Осознание данной закономерности позволяет нам объяснить и многие современные явления, в частности перестроечный период 1985-1990-х гг. Дело в том, что перестроечные процессы оказались чистой «идеей» (нелогичной и неполной), которая доводилась до масс именно в виде экономической идеи, изложенной в совокупности догматических положений лозунгового плана. Даже наиболее популярная Программа «500 дней» исходила из того, что экономика сама, чисто рыночными методами может превратиться в рыночную, без реализации совокупности механизмов организационно-управленческого обеспечения перехода к рынку. Интерес экономических реформ, подаваемых «сверху», даже не разрабатывался до такого состояния, чтобы стать действительным интересом масс. Следовательно, он и стал только предметом временного энтузиазма, только кажущегося подъема.

Если в 1986 гг., по данным социологических исследований республиканского масштаба, до 90 % респондентов были уверены в успехе перестройки, то в 1991 г. таких было всего лишь около 8 %; до 40 % считали, что такие изменения могут быть достигнуты через 3–5 лет; 15 % думали, что все останется по-старому; 37 % полагали, что экономическая ситуация в Беларуси в обозримом будущем не только не улучшится, но даже ухудшится. В данном случае резкое ослабление связи между идеей и реальным экономическим интересом объяснялось обострением социального *противоречия между желанием скорых перемен и осознанием их необходимости*, с одной стороны, и утратой веры в скорую возможность этих перемен – с другой. Многие авторитетные политики и ученые в своих статьях и публичных заявлениях утверждали, что если в ближайшие год-полтора не удастся добиться реальных положительных изменений, то программа перестройки окажется под угрозой из-за

потери веры населения в возможность реализации ее целей. Они и не подозревали при этом, что лишь обосновывают закономерность «посрамления идеи» при отрыве ее от реального интереса масс, выступающих всего лишь объектом экономических преобразований и обреченных на то, чтобы верить (не влияя на реальное положение дел) или извериться.

Доверие масс, довольствовавшихся в то время ролью объекта экспериментов, носило форму аванса, кредита, выданного народом своему руководству. Разрушение этого доверия к перестроечным процессам нашло свое выражение в уходе людей в круг личных интересов, в личностных фрустрациях, в повышении безразличия к проблемам общества. Кроме того, положение, когда сталкиваются острое желание перемен и потеря веры в их осуществление, порождает благоприятную почву для любых общественно-политических движений, обилие которых наблюдалось в переходный период.

Процесс преобразования экономических интересов в социальные, экономических и социальных – в политические, экономических, социальных и политических – в духовные осуществляется в результате взаимодействия соответствующих групп интересов. Интерес выраженный, преломленный и осознанный не может быть полностью идентичен интересу, функционирующему на предыдущем уровне. Экономический интерес в политической сфере – это не то же самое, что экономический интерес в области непосредственных хозяйственных отношений. Если в экономической жизни экономические интересы проявляются, по А.Г. Здравомыслову, в отношении к средствам производства, к формам собственности, распределения и потребления, то в социальной жизни они проявляются в сфере обмена и торговли, в политической жизни – в области материальных средств контроля политической деятельности, в духовной жизни – в сфере материальных средств обеспечения духовной деятельности[141]. Разумеется, возникшие, самостоятельно существующие и действующие экономические интересы оказывают обратное воздействие на всю предшествующую систему взаимосвязей, и эта обратная связь может в определенных условиях приобретать решающее значение для всей социально-экономической системы.

11.4. Закономерность взаимосвязи между экономическими интересами и состоянием экономических отношений

Закономерность взаимосвязи экономических интересов и

состояния экономических отношений выражается в том, что *экономические отношения* (и выражающие их сущность законы), проявляясь в экономических интересах, приобретают *характер движущих сил общественного развития, побудительных мотивов хозяйственной деятельности людей.* Ни законы, ни экономические отношения, рассматриваемые как таковые, еще не являются источниками самодвижения. Они становятся ими, лишь выражаясь в экономических интересах субъектов.

Какие же социальные силы взаимодействовали в перестроечном процессе 1980-х – начала 1990-х гг., пытаясь изменить его направление в соответствии со своим экономическим интересом? Это, согласно трактовке Т.И. Заславской[142], с одной стороны, классы «номенклатуры» и «трудящихся» (наемных работников), а с другой – нарождающийся класс предпринимателей, мелких и крупных промышленников, кооператоров, арендаторов, фермеров и др. В чем же заключались экономические интересы каждого из субъектов?

Главная и все более осознаваемая задача «номенклатуры» – выжить в качестве одной из престижных, влиятельных, материально обеспеченных и социально защищенных групп. Это обусловливало массовый переход наиболее дееспособной части ее представителей из аппарата управления в бизнес. Все более распространенным явлением становилось их включение в организацию разного уровня совместных предприятий. Если бы эта тенденция получила развитие, то значительную часть новых предпринимателей составили бы бывшие представители «номенклатуры».

Экономические интересы «трудящихся» состояли, по мнению Т.И. Заславской, в том, чтобы добиться, *во-первых*, более справедливого распределения доходов и потребительских благ между социальными слоями и группами; *во-вторых*, возвращения незаконно присвоенного «номенклатурой» общенародного достояния (больниц, санаториев, административных зданий и пр.); *в-третьих*, стабилизации покупательной силы рубля и наполнения рынка качественными товарами; *в-четвертых*, надежных социальных гарантий на случай болезни, старости, инвалидности, безработицы; *в-пятых*, действительной свободы предпринимательской деятельности (обеспечения первоначальным кредитом, разумного налогового обложения и пр.); *в-шестых*, более полного выражения своих интересов в законодательных органах и системе политической власти.

Что же касалось слоя предпринимателей, то он был весьма разнороден и лишь начинал осознавать себя общественной

группой, составляя, по данным социальной статистики на 1990-е гг., 5–7 % взрослого населения. Однако специфика их экономических интересов не вызывает сомнений. И основное *противоречие* между ними и остальными слоями и социальными группами состояло в том, что господствующее положение в обществе должно было перейти к предпринимателям, а личное перемещение в эту новую социальную группу было доступно далеко не всем. Хотя слой предпринимателей и рекрутировался в какой-то мере из трудящихся, экономические отношения между ними были непростые. Ведь арендаторы, кооператоры, фермеры в перспективе могут обогатиться, завладеть значительной собственностью и занять господствующие позиции в обществе. Это ясно осознавалось той частью трудящихся, которая не способна стать субъектом экономической деятельности, не может сама заниматься предпринимательством. Есть основания ожидать, что по мере формирования слоя предпринимателей как субъекта экономического интереса между ними и основной массой трудящихся может обостряться социальный конфликт.

В условиях радикального изменения экономических отношений, набирающих темпы процессов приватизации государственной собственности и развития рыночных отношений нужно учитывать, по крайней мере, два *основных социальных последствия* утверждения частного экономического интереса, основанного на частной собственности на средства производства.

1. *Углубление обособленности интересов*, в утверждении индивидуального и социального эгоизма. Конкуренция между капиталами, социальными группами и индивидами, борьба за существование с использованием коварных и жестоких приемов, возобладание интересов крупного капитала, возможное забвение культурных ценностей или использование их в целях рекламы – таковы основные тенденции развития экономических интересов в условиях перехода к рынку.

2. Введение частной собственности состоит во всеобщей «материализации», а точнее, *меркантилизации интересов.* Все общественные связи пронизываются денежными отношениями, а деньги, будучи символом общественного богатства, служат мерилом личного успеха. Всеобщее стремление к обогащению становится нормой экономического поведения. Иерархия имущественных положений в значительной мере предопределяет иерархию жизненных стремлений и интересов. Обладание собственностью порождает стремление к большему обладанию: небольшое состояние стремится превратиться в среднее, среднее – в крупное, крупное – в одно из самых могущественных. Результаты всякой деятельности точно измеряются в

общественном сознании размерами приносимого ею дохода. Вместе с тем было бы упрощением полагать, что негативные тенденции развития экономических интересов исчерпывают всю совокупность следствий введения частных форм собственности и не компенсируются позитивными тенденциями.

Обобщая сказанное, важнейшими особенностями состояния экономического сознания основных, наиболее крупных социальных групп переходного общества можно считать социальный пессимизм; недоверие к экономическим и политическим институтам власти; фрустрацию (расстройство) как проявление тревожности по поводу инфляции, денежной реформы, бесплодности экономических преобразований; глубокий ценностно-нравственный вакуум, возникший в результате разрушения традиционных ценностей. Эти особенности состояния экономического сознания уходят своими корнями в разные этапы отечественной истории, в частности в длительный период общественного застоя. Вместе с тем они отражают нынешнюю ситуацию, когда финансово-экономический кризис 2000-х гг. имеет своим следствием социально-психологическую фрустрацию, связанную с тем, что большие социальные группы рабочих, крестьян, интеллигенции осознали свою истинную роль в экономической деятельности, свои реальные возможности в качестве субъектов экономического интереса и не видят удовлетворительных перспектив в обозримом будущем. Преодоление экономического кризиса, стабилизация рубля, насыщение товарного рынка и обеспечение подъема хозяйства соответствуют экономическим интересам всех социально-профессиональных и социально-демографических групп. Однако перевод основных экономических программ в практическую плоскость экономических преобразований связан с радикальными преобразованиями как в технико-технологическом, так и в социальном аспектах.

Российский экономист (один из авторов Программы «500 дней») *Григорий Алексеевич Явлинский* (р. 1952) отмечает три группы причин неудачной попытки в исторически короткие сроки реформировать советскую экономику:

• недопонимание того, от чего мы пытались уйти, т. е. природы советской экономики;

• ошибки, допущенные при определении содержания и последовательности мер экономической и социальной политики;

• истинные интересы и мотивы власти, которая взяла на себя ответственность за историческую судьбу России в 1991 г., не были связаны с декларированными целями создания прозрачной и конкурентной рыночной экономики и обеспечения минимальной

социальной защиты населения. Разговоры о демократической рыночной экономике и соответственно политических и экономических реформах были не более чем идеологическим прикрытием более прозаичных целей и задач (и это самый глубинный слой)[143].

По его мнению, на самом деле новую систему формировали не либералы-реформаторы, а наиболее энергичная и «голодная» часть старой советской бюрократии. Формировала ее под себя, под свой менталитет и *свои интересы.* Главной задачей переходного периода в понимании власти было обеспечение ее собственных имущественных и политических интересов для реальной приватизации активов бывшего советского государства. Коллективное сознание правящего класса обеспечивало принятие им тех решений, которые создавали условия для успешной конвертации власти в собственность и наоборот. Напротив, те законы или решения, которые могли бы способствовать созданию условий для рыночной конкуренции, фактически саботировались, а их воздействие на реальную экономику практически было сведено к нулю. Таким образом, отсутствие опыта рыночных преобразований и недоучет реалий советской экономической системы, в теоретическом аспекте, и реализация собственнических экономических интересов властными структурами – в практическом плане, обусловили неудачу либеральных рыночных реформ и доказали закономерность взаимосвязи между экономическими интересами и состоянием экономических отношений.

Резюме

1. *Экономический интерес* – это основная категория для обозначения реальных причин и коренных, наиболее глубоких мотивов экономической деятельности и экономического поведения людей, стоящих за их непосредственными побуждениями – мотивами, помыслами, идеями и т. д. Именно экономический интерес способствует согласованности во взаимодействии различных социальных групп и слоев в ходе непрерывного приспособления к экономическим изменениям, формирующим это взаимодействие. Экономические интересы выступают формой выражения отношений между субъектами экономической деятельности по поводу производства, обмена и потребления ограниченных материальных ресурсов. Экономические отношения, проявляясь в экономических интересах, приобретают характер движущих сил общественного развития, побудительных мотивов хозяйственной деятельности

людей.

2. *Основные характеристики экономического интереса.* Экономические интересы *субъектны* – это значит, что они всегда имеют своих носителей, т. е. принадлежат реальным классам, социальным группам, трудовым коллективам, отдельным индивидам, вступающим в хозяйственные отношения между собой. Поэтому структура экономических интересов общества столь же многообразна, сколь многообразны и субъекты хозяйственных связей. По своей природе экономические интересы *объективны,* поскольку отражают роль соответствующих субъектов в системе общественного разделения труда, а также их связь с определенным типом общественного присвоения. Экономические интересы могут быть *общими, особенными* и *частными.* Общий экономический интерес обобщает частные интересы целого и выражает доминирующую тенденцию развития этого целого. Однако неравномерность развития различных компонентов целого способна порождать противоречия между общими и частными экономическими интересами, в результате чего возможны две крайности – отрыв общего экономического интереса от своей собственной почвы и его превращение в абстрактный лозунг и, напротив, игнорирование и недооценка общих экономических интересов, выдвижение на первый план частных интересов. Обе крайности ведут к замедлению темпов общественного развития и затруднению реализации как общих, так и частных экономических интересов.

3. *Закономерность связи между экономическим интересом* и *идеологией* проявляется в том, что «идея» неизменно посрамляла себя, как только она отделялась от «интереса». Осознание данной закономерности позволяет объяснить многие современные явления, в частности перестроечный период 1985–1990 гг. Дело в том, что перестроечные процессы были чистой идеей, которая доводилась до масс именно в виде экономической идеи, изложенной в совокупности догматических положений лозунгового плана. Интерес экономических реформ, подаваемых «сверху», не разрабатывался до такого состояния, чтобы стать действительным интересом масс. Следовательно, он и стал предметом только временного энтузиазма, только кажущегося подъема.

4. *Закономерность связи между экономическими интересами* и *состоянием экономических отношений* выражается в том, что экономические отношения, проявляясь в экономических интересах, приобретают характер движущих сил общественного развития, побудительных мотивов хозяйственной деятельности людей. Ни законы, рассматриваемые сами по себе, ни

экономические отношения как таковые еще не являются источниками самодвижения. Они становятся таковыми, лишь выражаясь в экономических интересах субъектов.

5. Поскольку экономические интересы есть форма выражения экономических отношений, постольку очевидно, что каждой общественной системе присуща своя особая структура этих интересов, свой специфический способ их взаимодействия. Основной каркас такой структуры образуют экономические интересы общества, классов и социальных групп, трудовых коллективов, индивидуальных хозяйствующих субъектов.

Определить социальное содержание экономических и политических преобразований – значит ответить на вопросы, в интересах каких и за счет каких социальных групп они проводятся, сколь глубокими являются сдвиги в положении этих групп, какие группы становятся субъектами этих процессов.

Контрольные вопросы

1. Что вы понимаете под категорией «экономический интерес»?
2. Какие социальные группы могут выступать субъектами экономических интересов?
3. Каким образом экономические интересы тех или иных социальных групп определяются их положением в системе разделения труда?
4. Какова закономерность взаимозависимости между экономическим интересом и идеологией в историческом и современном контекстах?
5. Какова закономерность взаимосвязи между экономическими интересами и состоянием экономических отношений?
6. Какие социальные силы взаимодействуют в условиях формирующегося рынка в соответствии со своим экономическим интересом?

Глава 12. Социальные стереотипы: природа, функции, роль в изменении экономического мышления

12.1. Основные подходы к анализу социального стереотипа

Стереотип (от греч. stereos – твердый + typos – отпечаток) – «застывший» образ или представление о социальном объекте различных социальных субъектов, выражающие привычный способ восприятия и действия по отношению к данному объекту Термин «социальный стереотип» применяется для обозначения форм общения, организованных по упрощенным (типизированным на уровне повседневной жизни) схемам, а также оснований для выносимых социальными субъектами стандартных оценок представителям социально-демографических, профессиональных, этнических групп. Социальные стереотипы активно разделяются обществом, исторически формируются и закрепляются в социокультурном опыте, отличаются однообразием. Следование социальным стереотипам предполагает избегание ситуации выбора, минимизацию риска, распознавание каждой новой ситуации как привычной и непроблемной.

Даже без проведения контент-анализа социальной информации в газетах, публицистических статьях, теле- и радиопередачах периода середины 1980-х – начала 1990-х гг., называемого перестройкой, можно было заметить частое употребление таких терминов, как «социальный стереотип», «стереотипы сознания», «мышления» и «поведения». Очевидно, что через проблему социального стереотипа, эффекта стереотипизации массового сознания общество пыталось решить одну из главных трудностей перестроечного периода: «чтобы по-другому работать, по-другому действовать, нужно начать по-другому думать».

К сожалению, исследования проблемы социального стереотипа в советском обществе практически не проводились. Это связано с тем, что манипулирование массовым сознанием для достижения социального контроля со стороны правящей элиты целиком приписывалось буржуазному обществу[144]. На самом же деле именно в советском обществе массовому сознанию десятилетиями навязывалась и пропагандировалась система

взглядов и идей в форме догм, мифов и стереотипов, не имеющих ничего общего с реальной действительностью. В истории человечества имели место подобные явления, но то, что происходило в плане манипуляции общественным сознанием в советском обществе, ни по масштабам, ни по изощренности методов воздействия не имеет себе аналогов. Поэтому проблема социального стереотипа, факторов, способствующих формированию, поддержанию и воспроизводству социальных стереотипов, весьма актуальна и нуждается в глубоком изучении.

В разработке определений понятия «социальный стереотип» выделим два основных подхода.

Первый подход. Первый подход берет начало от исследований американского социолога *Уильяма Липмана* (1889–1974), который ассоциирует социальный стереотип с позитивным или негативным эмоциональным восприятием объекта стереотипизации, делая акцент на ложности образов и представлений о тех или иных объектах социальной действительности. Упрощая мир, редуцируя его до уровня схем и картинок, человек тем самым создает свой собственный мир – мир представлений и стереотипов. «Система стереотипов, – по У. Липману, – это образ мира индивида, не замечающего разницы между реальным миром и миром стереотипов. Люди живут в мире своего воображения, который оторван от реального мира»[145].

У. Липман выделил две важные, на его взгляд, причины, которые оказывают влияние на формирование стереотипов:

• причина – использование принципа экономии усилий, характерного для повседневного человеческого мышления и выражающегося в том, что люди стремятся не реагировать каждый раз по-новому на новые факты и явления, а стараются подводить их под уже имеющиеся категории;

• защита существующих групповых ценностей, определяющих стандарты группового поведения. Коллегами У. Липмана социальная обусловленность стереотипов нивелируется, а их зарождение и развитие объясняется свойствами человеческой психики. При этом упускаются из виду когнитивные аспекты социального стереотипа, его способность к обобщенному, концентрированному представлению той реальности, которая находится за пределами практической деятельности.

Так, по мнению американского психолога *Гордона Олпорта* (1897–1967), стереотип «выступает рационализацией бессознательных импульсов, лежащих в основе избирательной перцепции (perception – восприятие), разграничивающей референтные группы на «мы» и «они» и позволяющей воссоздать

обобщенный образ контрагента коммуникации как «хорошего» или «плохого»[146]. Немецкий философ *Теодор Адорно* (1903–1969) считает, что стереотипы как форма мышления выполняют функцию «респрессантов», позволяющих подавить индивидуальные негативные стремления, приписывая эти стремления представителям враждебных групп[147]. Английские социологи *М. Роббер и Ф. Тильман* определяют стереотипы как «готовые представления, которыми оперируют без всякого объективного основания: они детерминированы потребностью людей в некоем обобщении и классификации того, о чем они думают и что они чувствуют»[148].

Таким образом, стереотипизация процесса мышления в психологическом плане связывается с установкой, формирующейся в процессе предшествующей практики людей. Под установкой, составляющей психологическую основу стереотипа, подразумевают готовность воспринимать явление или предмет определенным образом, в определенном свете, исходя из предшествующего опыта восприятия. Обосновывается, что стереотипы имеют субъективную природу и являются неотъемлемым свойством психики человека делать обобщения.

Второй подход. Второй подход допускает трактовку роли и действия стереотипа, согласно которой совокупность стереотипов, принадлежащих обществу и реализуемых при формировании личности, жестко отражает объективную реальность. Подобный подход упускает из виду то, что психика личности формируется в процессе ее деятельности, а эта деятельность, по сути, является и отношением субъекта к действительности[149]. Стереотипы, согласно данному подходу, порождаются общественной практикой, отраженной в языковом сознании.

Очевидно, что социальный стереотип, как и интерес, не может быть понят только как порождение общественной практики или только как рационализация бессознательных импульсов, лежащих в основе избирательной перцепции. Он есть единство того и другого, единство объективного и субъективного, может выступать как в объективной, так и в субъективной форме. *Социальное значение стереотипа* в том, что он выступает определенным средством «экономии мышления», позволяющим последнему широко пользоваться готовыми формулами и шаблонами.

В отечественной науке до конца 1950-х гг. термин «стереотип» не употреблялся. В конце 1950-х – начале 1960-х гг. появился ряд работ критического содержания, в которых рассматривались *проблемы стереотипизации и стереотипов.* Тогда

же были предприняты попытки дать определение понятию «стереотип». Российский социолог *Игорь Семенович Кон* (1928–2011) дает следующее определение: стереотип – это «предвзятое, т. е. не основанное на свежей непосредственной оценке каждого явления, а выведенное из стандартизированных суждений и ожиданий, мнение о свойствах людей и явлений»[150]. Исследование проблемы стереотипов связано с именами П.Н. Шихирева, К.С. Гаджиева, В.А. Ядова и др. В их работах наиболее часто встречается определение стереотипа как «образа» или «набора качеств», как достаточно примитивного или эмоционально окрашенного представления о действительности, неадекватно отражающего объективные процессы.

12.2. Функции и виды социальных стереотипов

Выделяя функции стереотипа, необходимо основываться на понимании стереотипа как личностного и социального атрибута, поэтому наиболее полное раскрытие его функций возможно только при выделении функций на личностном и групповом уровнях.

К функциям *личностного уровня* мы относим: когнитивную функцию (формирование представлений о социальных субъектах); функцию идентификации (включение в группу); опосредовано-регулятивную функцию (регуляция поведения, осуществляемая через сложную систему опосредования (установок)). К функциям *социального уровня* мы относим: когнитивную функцию (формирование представлений о социальных субъектах); функцию интеграции (поддержание единства группы); функцию регуляции социального взаимодействия.

Английский социальный психолог *Генри Тэджфел* (1920–1982)[151] – автор теории *социальной идентичности* – выделяет четыре функции стереотипов, две из которых реализуются на индивидуальном уровне, а две – на групповом. Функции стереотипа на индивидуальном уровне: когнитивная (селекция социальной информации, схематизация, упрощение); ценностно-защитная (создание и поддержание положительного «Я-образа»). Функции стереотипа на групповом уровне: идеологизирующая (формирование и поддержание групповой идеологии, объясняющей и оправдывающей поведение группы); идентифицирующая (создание и поддержание положительного группового «Мы-образа»).

Исследование функций на групповом уровне позволяет, по мнению Г. Тэджфела, создать теорию социальных стереотипов. Он

подчеркивает, что социальной психологией, историей, культурантропологией и просто житейским опытом уже накоплен большой эмпирический материал, свидетельствующий о том, что на уровне группы социальные стереотипы действительно выполняют названные функции. Однако концепция Г. Тэджфела, переводя действие стереотипа в рамки социальной группы и межгрупповых взаимодействий, остается примером социально-психологического подхода, не имеющего выхода на уровень общества и общественных отношений.

Немецкий исследователь *Уильям Квастхофф* выделяет следующие функции стереотипов: когнитивная – генерализация при упорядочении информации, когда отмечают что-либо бросающееся в глаза (например, при усвоении чужой культуры на занятиях иностранным языком приходится одни стереотипы, регулирующие интерпретацию речи, заменять другими); – аффективная – определенная мера этноцентризма в межэтническом общении, проявляемая как постоянное выделение «своего» в противовес «чужому»; социальная – разграничение «внутригруппового» и «внегруппового», что приводит к социальной категоризации, к образованию социальных структур, на которые активно ориентируются в обыденной жизни[152].

К *параметрам социальных стереотипов* У. Квастхофф относит следующие характеристики, отражающие степень их развития: 1) степень необходимости в обыденной жизни: стереотипы, конструктивные в быту, противопоставлены тем, которые обладают деструктивным зарядом; 2) степень незакостенелости и изменяемости, гибкости в смене перспектив; 3) содержание стереотипов, отрицающее (а потому агрессивное), противопоставлено утверждающему (безобидному)[153].

Немецкий ученый Т. Адорно отмечает, что стереотипы «выполняют истинно «экономическую» функцию в психологическом настрое субъекта, позволяя выплеснуться естественной агрессии личности», порождаемой личностными комплексами, на представителей других социальных групп. Согласно Т. Адорно, по своей природе стереотип – это псевдорациональное образование, являющееся продуктом действия «защитного механизма, функцией которого является разумное оправдание субъектом мотивов своих действий, мыслей и чувств для обеспечения состояния внутреннего комфорта, связанного с желанием сохранить соответствие образу «идеального Я»[154].

Существуют различные **виды стереотипов.** В частности, различают автостереотипы, отражающие представления людей о самих себе, и гетеростереотипы, отражающие представления о

другом народе, другой социальной группе. Например, то, что у своего народа считается проявлением расчетливости, у другого народа – проявлением жадности. Люди воспринимают многие стереотипы как образцы, которым надо соответствовать. Поэтому такие фиксированные представления оказывают довольно сильное влияние на людей, стимулируя у них формирование таких черт характера, которые отражены в стереотипе. Стереотипы могут быть *индивидуальными* и *социальными*, выражающими представления о целой группе людей. К социальным стереотипам относятся этнические, гендерные, политические и целый ряд других стереотипов.

Стереотипы можно также разделить на стереотипы поведения и стереотипы сознания. *Стереотип поведения* – это устойчивое, регулярно повторяющееся поведение социокультурной группы и принадлежащих к ней индивидов, которое зависит от функционирующей в этой группе ценностно-нормативной системы. Наиболее всесторонне проблема шаблонов поведения рассмотрена П.А. Сорокиным. Не вводя в обращение термин «стереотип», он описал процесс их функционирования в социокультурной группе: «Ряд процессов и форм поведения заранее зафиксирован в том или ином виде и выполняется большинством членов группы»[155]. Он подчеркивал, что «в каждой группе имеется определенный порядок взаимоотношений. Этот официально групповой шаблон представляет как бы «костяк» группы, на котором дальше выводятся другие, более детальные узоры поведения». Интегральным фактором всей социальной жизни здесь выступает «коллективный рефлекс», в виде нескончаемой цепной реакции. И хотя «каждая социальная группа всегда имеет в своей среде инакомыслящих», но они сплошь и рядом ведут себя согласно «официальным» нормам. Не используя понятия «стереотип поведения», П.А. Сорокин практически описал механизм их действия в социокультурных группах. Рассматривая проблему смены шаблонов поведения, он отмечал, что «моментальная, одновременная и тождественная смена шаблонов поведения у всех членов группы почти не дана»[156].

Стереотипы поведения находятся в тесной связи со стереотипами сознания. Стереотипы сознания как фиксирующие идеальные представления ценностно-нормативной системы выступают основой для формирования стереотипов поведения. *Стереотипы сознания создают модели поведения, стереотипы поведения внедряют эти модели в жизнь.*

При анализе стереотипов необходимо учитывать как отрицательные, так и положительные психологические последствия стереотипизации. С одной стороны, возникая в

условиях дефицита информации, социальный стереотип часто оказывается ложным и играет консервативную роль, формируя ошибочные представления людей о происходящем, деформируя процесс интерпретации происходящего и характер межличностного взаимодействия. Любой социальный стереотип, оказавшийся верным в одной ситуации, может оказаться неверным в другой и, следовательно, неэффективным для решения задачи ориентации личности в окружающем социальном мире.

С другой стороны, наличие социальных стереотипов играет весьма существенную роль в социальной жизни по той простой причине, что без них, при отсутствии исчерпывающей информации о происходящем или наблюдаемом, невозможны ни адекватная оценка, ни адекватный прогноз. *Во-первых*, стереотип позволяет резко сократить время реагирования на изменяющуюся реальность; *во-вторых*, ускорить процесс познания; *в-третьих*, предоставить хоть какое-то первичное основание для ориентировки в происходящем. Стереотипы облегчают понимание в самых разных контекстах; например, чем больше стереотипов в тексте, тем легче он воспринимается. Несмотря на упрощение и схематизацию, стереотипы выполняют необходимую и полезную функцию в психологической регуляции процессов межличностного понимания. Это оказывается возможным потому, что в стереотипе объем истинных знаний нередко превышает объем ложных.

Таким образом, «стереотипы понимания»:

• регулируют процессы общения;

• представляют собой способ структурирования опыта понимающего субъекта;

• способ организации знаний, используемых для понимания другого человека или другой ситуации.

12.3. Социологический подход к анализу социального стереотипа

Белорусскими социологами *социальный стереотип* трактуется как *схематичное, стандартизованное* и *устойчиво выражаемое* (фиксированное) *представление о социальном объекте* или явлении, как правило, *эмоционально окрашенное*; имеет в качестве физиологической основы свойства головного мозга формировать определенный зафиксированный порядок условно-рефлекторных действий человека – динамический стереотип. Его социально-психологическая основа – формирование социальной установки, ценностно-значимой для данной личности в ее деятельности и

общении, субъективно существующей в виде устойчивого образа, нормы поведения. Социальный стереотип выражает привычное, закрепленное в сознании и поступках человека, его отношение к различным явлениям общественной жизни, другим людям и их общностям. Он аккумулирует предшествующий опыт индивида и различных социальных групп, сложившийся под влиянием социально-экономических условий, других компонентов социальной среды в своеобразный алгоритм отношения к соответствующему объекту. Он является конечным продуктом стереотипизации восприятия, классификации и оценки социальных объектов (фактов, событий и т. п.) на основе определенных устойчивых установок и представлений[157].

В изложенном определении (как и в других, меньшей степени общности и менее универсальных) просматриваются, по крайней мере, два компонента социального стереотипа: *когнитивный образ* (cognition – познавательная способность), который обеспечивает предрасположенность субъекта к восприятию информации, и *инструментально-логическая установка*, создающая контекст оценивания информации и внутренней готовности субъекта к последующим действиям. Это дает нам возможность смоделировать процесс функционирования социального стереотипа, с тем чтобы раскрыть внутренний механизм этого процесса[158].

Системный подход (наиболее характерный для экономической социологии) предполагает анализ феномена социального стереотипа в виде системы, обладающей внутренней структурой и определенными взаимосвязями между компонентами этой структуры. В процессе динамического равновесия каждый из вышеназванных компонентов выполняет присущие ему функции: *когнитивный образ* обеспечивает предрасположенность субъекта к восприятию информации, а *инструментально-логическая установка* создает внутреннюю готовность субъекта к последующим действиям, в ходе которых реализуется *механизм трансляции* социальных стереотипов между и внутри человеческих поколений.

Благодаря первому компоненту (когнитивному образу) использование стереотипов позволяет сократить процесс познания того или иного социального объекта, хотя и не всегда гарантирует адекватность этого познания (функция алгоритмизации). Второй компонент (инструментально-логическая установка) как губка вбирает в себя все увиденное и услышанное и трансформирует это в когнитивный образ (функция информатизации). В зависимости от сформированности когнитивного образа, иструментально-логическая установка

переводит внешнюю информацию в когнитивный образ либо путем трансляции, либо путем селекции.

Объяснение социального стереотипа в рамках системного подхода. Если *первый компонент* (когнитивный образ) преобладает над вторым (инструментально-логическая установка), то индивид (социальная группа, общество), руководствуясь стремлением к социальной устойчивости, предпочитает не воспринимать новое, оставаться в плену догм, формируя консервативное, неаналитическое экономическое мышление. Вместе с тем если *второй компонент* начинает превалировать над первым, то индивид (социальная группа) воспринимает только то, что может или хочет воспринимать из прошлого опыта, формируя «анархичное», эмоционально-противоречивое экономическое мышление. *Проблема гармонизации* этих компонентов становится, таким образом, важнейшей социально-психологической проблемой, определяющей и тип экономического мышления (консервативный – рациональный – эмоциональный), и тип социальной общности (тоталитарный – демократический – переходный). Очевидно, что социальные стереотипы самоценны и присущи каждому обществу. Основное различие между ними состоит не в их количестве, а в их качестве – гармонии взаимодействия их компонентов, задаваемой природой экономических, социальных и политических отношений в обществе.

Особенности функционирования социального стереотипа в хозяйственной деятельности субъекта. В социально-экономической сфере общества осуществляется взаимодействие между хозяйствующими субъектами по поводу производства, обмена, распределения и потребления материальных благ и услуг, происходит взаимодействие между субъектами и различными материально-предметными объектами. Можно считать, что социально-экономическая сфера общества непосредственно формирует экономическое мышление субъекта.

В качестве объектов социально-экономической сферы общества выступают процессы, факты, события, ситуации, другие субъекты экономических отношений, которые так или иначе попадают в поле восприятия хозяйствующего субъекта. Для успешного освоения социально-экономической сферы общества ему приходится одновременно воспринимать и оценивать множество процессов, явлений, ситуаций, формируя к ним свое отношение. На основе сложившегося представления, субъект реализует на практике ту или иную модель поведения по отношению к каждому объекту. Что же позволяет субъекту, обладающему ограниченными «ресурсами» экономического

мышления, взаимодействовать с бесконечно разнообразными объектами социально-экономической сферы общества? Что ему позволяет экономить «мыслительную энергию»? Таким средством «экономии» мышления, позволяющим субъекту широко пользоваться готовыми формулами и шаблонами, выступает социальный стереотип.

Роль социального стереотипа как механизма «экономии» мыслительной энергии субъекта. Социальный стереотип представляет собой, как уже упоминалось, динамическое равновесие двух компонентов. Инструментально-логическая установка вбирает в себя из сферы общественного сознания нормы, правила, образцы поведения, сформированные экономическими отношениями между хозяйствующими субъектами, выполняя тем самым функцию информатизации экономического мышления хозяйствующего субъекта. Однако для успешного взаимодействия с многочисленными объектами социально-экономической сферы субъекту недостаточно пользоваться различными нормами и правилами в неорганизованном виде. Предпочтительно, чтобы они были сформированы в своеобразные алгоритмы или программы мышления: именно эту функцию выполняет когнитивный образ социального стереотипа. Когнитивный образ формирует на основе предшествующего опыта субъекта законченные программы, готовые к использованию экономическим мышлением.

Чтобы когнитивный образ был в состоянии разработать целостные программы, пригодные к использованию экономическим мышлением, необходимо, чтобы элементы, набранные инструментально-логической установкой из сферы общественного сознания, носили непротиворечивый характер, были достаточно комплиментарны. Поэтому связь между первым и вторым компонентами социального стереотипа двусторонняя: с одной стороны, инструментально-логическая установка снабжает когнитивный образ содержательными элементами, необходимыми для создания программ мышления; с другой стороны, когнитивный образ оказывает управляющее воздействие на инструментально-логическую установку с целью ее «настройки» на восприятие из сферы общественного сознания только определенных норм, правил, образцов поведения. Таким образом, инструментально-логическая установка выполняет функцию информатизации экономического мышления, а когнитивный образ – функцию его алгоритмизации, и этот процесс носит стабильный характер до тех пор, пока динамическое равновесие по каким-либо причинам не будет

нарушено.

12.4. Особенности функционирования социального стереотипа в условиях переходного периода

В периоды общественных трансформаций в большей или меньшей степени изменяется иерархия общественных ценностей: отвергаются прежние алгоритмы взаимодействия социальных субъектов, а новые находятся в стадии становления. В подобной ситуации оба компонента социального стереотипа начинают испытывать нормативно-содержательный вакуум, что приводит к относительному увеличению информационного давления со стороны внешней среды. С одной стороны, когнитивный образ как бы «выхолащивается» и перестает быть социально-нормативной основой для выполнения инструментально-логической установкой селекционной функции. С другой стороны, установка, утрачивая способность к селекции информации, транслирует все, что вбирает из внешней среды, в силу чего когнитивный образ оказывается не в состоянии формировать целостные и непротиворечивые программы мышления. Нарушение динамического равновесия этих структурных компонентов резко снижает регулятивные возможности механизма их взаимодействия и превращает социальный стереотип из средства оптимизации функционирования экономического мышления в средство, тормозящее это функционирование.

Описанная ситуация обычно приводит к доминированию установки как наиболее подвижного компонента социального стереотипа. Но самое интересное заключается в том, что установка биполярна с точки зрения мотивов действия: в ней присутствуют момент ориентированности субъекта на референтную группу и момент личностной самодостаточности. Содержание так называемого «мы-стереотипа», относящегося к референтным притязаниям индивида, формируется методом «от противного» на основе «не мы-стереотипа». Следовательно, *механизм формирования референций* через ориентацию на родственную группу и отрицание неродственных групп обусловливает постоянное стремление различных референтных групп к дифференциации, обособлению. В периоды социальных трансформаций, когда усиливается ориентированность субъекта на референтную группу и ослабляется момент личностной самодостаточности, процессы социальной дифференциации имеют тенденцию к обострению.

Итак, природа социального стереотипа амбивалентна (двойственна) и противоречива: в ней сосуществуют

дифференциация и *интеграция* одновременно, причем в период нестабильной ситуации момент социальной дифференциации превалирует. В экономической сфере это выражается в дифференциации доходов различных социальных групп; в социальной – в усилении социального неравенства, поляризации общества на элиту и люмпенизированные (низшие) слои с небольшим и разнородным «новым средним классом»; в политической – в появлении большого количества политических партий и группировок с неясно выраженными политическими платформами.

Таким образом, изучение разных аспектов изменения экономического мышления населения в условиях формирующихся рыночных отношений показало, что прежние стереотипы утрачиваются, а новые пока не имеют для своего формирования ни объективных оснований в виде появления новых экономических отношений и новых форм экономического поведения, ни субъективных предпосылок в виде разных форм экономического образования и самообразования, для того чтобы наилучшим образом войти в сферу новых форм экономической деятельности. Отражая реальные процессы и трудности, имевшие место в прошлом и в определенной мере неизбежные для трансформирующегося общества, экономическое мышление хозяйствующих субъектов (в результате накопления в нем инерции) само начинает способствовать воспроизведению прежних стереотипов. На основе стереотипов, отражающих практику вчерашнего дня, закладываются темпы и пропорции, определяются способы регулирования хозяйственных процессов на будущее. Попытка возврата к прежним, при отсутствии новых стереотипов, которые соответствовали бы новым экономическим условиям, порождает опасное состояние социальной фрустрации, социальный пессимизм, недоверие к экономическим и политическим властным структурам.

Снизить негативные социально-психологические последствия подобных социальных процессов можно было бы в условиях появления эффективных механизмов государственного регулирования оплаты труда и доходов, определяющего некие общественно необходимые стандарты уровня и качества жизни. Этому могут способствовать тактические успехи в экономической (в том числе управленческой) деятельности, в выполнении экономических программ и реальном улучшении наиболее важных социально-экономических показателей уровня и качества жизни.

Резюме

1. *Социальный стереотип* представляет собой схематичное, стандартизованное, устойчиво выражаемое представление о социальном объекте или явлении, как правило, эмоционально окрашенное. Степень выраженности эмоционального компонента социального стереотипа варьирует от безразличной до аффективной. Физиологическая основа социального стереотипа – способность головного мозга формировать определенный зафиксированный порядок условно-рефлекторных действий человека. Его социально-психологическая основа – социальная установка, ценностно-значимая для данной личности в ее деятельности и субъективно существующая в виде устойчивого образа, нормы поведения. Социальный стереотип выражает привычное, закрепленное в сознании и поступках человека отношение к различным явлениям общественной жизни, другим людям и их общностям. Он аккумулирует предшествующий опыт индивида и разных социальных групп, сложившийся под влиянием социально-экономических условий, в своеобразный алгоритм отношения к соответствующему объекту Социальный стереотип является конечным продуктом *процесса стереотипизации* – восприятия, классификации и оценки социальных объектов на основе зафиксированных установок и представлений.

2. Системный подход (наиболее характерный для экономической социологии) предполагает анализ феномена социального стереотипа в виде системы, обладающей внутренней структурой и определенными взаимосвязями между компонентами этой структуры. В модели социального стереотипа просматриваются два структурных компонента: *когнитивный образ,* который обеспечивает предрасположенность субъекта к восприятию информации, и *инструментально-логическая установка,* создающая внутреннюю готовность субъекта к последующим действиям. Благодаря первому компоненту (когнитивному образу) использование стереотипов позволяет сократить процесс познания того или иного социального объекта, хотя и не всегда гарантирует адекватность этого познания *(<функция алгоритмизации)*. Второй компонент (инструментально-логическая установка) как губка вбирает в себя все увиденное и услышанное и трансформирует это в когнитивный образ *(функция информатизации)*. В процессе динамического равновесия каждый из компонентов выполняет присущие ему функции, посредством которых реализуется механизм трансляции социальных стереотипов между и внутри человеческих поколений.

3. Нарушение динамического равновесия, выступающего

залогом рационального экономического мышления, приводит к конкретным социальным последствиям. Если первый компонент (когнитивный образ) начинает превалировать над вторым, то индивид (социальная группа, общество), руководствуясь стремлением к социальной устойчивости, предпочитает не воспринимать новое, формируя консервативное, неаналитическое экономическое мышление. Вместе с тем если второй компонент (инструментально-логическая установка) начинает превалировать над первым, то индивид (социальная группа) воспринимает только то, что может или хочет воспринимать из прошлого опыта, формируя «анархичное», эмоционально-противоречивое экономическое мышление. *Проблема гармонизации* этих компонентов становится, таким образом, важнейшей социально-психологической проблемой, определяющей и тип экономического мышления (консервативный – рациональный – эмоциональный), и тип социальной общности (тоталитарный – демократический – переходный). Очевидно, что социальные стереотипы самоценны и присущи каждому обществу Основное различие между ними состоит не в их количестве, а в их *качестве* – гармонии взаимодействия их компонентов, задаваемой природой экономических, социальных и политических отношений в обществе.

4. В периоды общественных трансформаций в большей или меньшей степени изменяется вся хозяйственная структура, обновляется система ценностей, отбрасываются старые алгоритмы взаимодействия хозяйствующих субъектов, а новые находятся в стадии становления. В подобной ситуации частичного или полного «опустошения» набора программ оба компонента социального стереотипа начинают испытывать нормативно-содержательный вакуум, что приводит к относительному увеличению информационного давления со стороны внешней среды. С одной стороны, когнитивный образ как бы «выхолащивается», перестает быть социально-нормативной основой для выполнения инструментально-логической установкой селекционной функции. С другой стороны, установка, утрачивая способность к селекции информации, транслирует все подряд, в силу чего когнитивный образ оказывается не в состоянии формировать последовательные, целостные и непротиворечивые программы мышления. Нарушение стабильности динамического равновесия этих структурных компонентов резко снижает регулятивные возможности механизма их взаимодействия и превращает социальный стереотип из средства оптимизации функционирования экономического мышления в «тормоз» этого мышления.

Контрольные вопросы

1. Каковы два основных подхода к выработке определения понятия «социальный стереотип»?
2. Каким образом выражается амбивалентная природа социального стереотипа? (Раскройте функциональную нагрузку его компонентов: когнитивного образа и инструментально-логической установки)?
3. В чем состоит динамическое равновесие функциональных компонентов как момент устойчивости социального стереотипа?
4. Что происходит в случае нарушения динамического равновесия?
5. В чем состоит роль социального стереотипа как механизма «экономии» мыслительной энергии субъекта?
6. Каковы особенности функционирования социального стереотипа в условиях трансформирующегося общества?

Глава 13. Эффект стереотипизации и социальная мобильность в обществе. Определение эффекта стереотипизации

Эффект стереотипизации заключается во взаимодействии двух начал в индивидуальном, групповом, общественном сознании – нормативно-значимого и индивидуально-прагматического. Первое представляет собой отражение в сознании индивида (социальной группы) совокупности норм общественного устройства, второе – отражение собственных (индивидуальных) интересов. Эти два начала, составляющие глубинную сущность социального стереотипа, в благоприятных условиях находятся в подвижном равновесии, а в периоды социально-экономических и политических кризисов входят в противоречие друг с другом. Разрешение данного противоречия, которое заключается в приведении в состояние гармонии нормативно-значимого и индивидуально-прагматического начал (что связано с изменением природы функционирования стереотипа), можно определить как «эффект стереотипизации». *Эффект стереотипизации заключается в том, что любой тип общества располагает собственным набором средств к формированию социальных стереотипов. В свою очередь, качество этих стереотипов, степень их подконтрольности, совместимость с инновационной деятельностью, гармоничность и гибкость становятся инструментами самоидентификации социальных субъектов общества и способом их социальной мобильности*[159].

13.1. Социальные механизмы стереотипизации в тоталитарном обществе

Социальные механизмы, предназначенные для разрешения социального противоречия между нормативно-значимым и индивидуально-прагматическим началами социального стереотипа, имеют разную природу в различных общественных системах. В **тоталитарном обществе социальный механизм** эффекта стеретипизации связывается с *подчинением* индивидуально-прагматического (личностного) начала нормативно-значимому (общественному). Если общество поставлено выше, чем индивид, и имеет свои цели, не зависящие от индивидуальных целей и подчиняющие их себе, тогда прокладывают себе дорогу только те стереотипы, которые совпадают со стереотипами, присущими данному обществу. Из

этого следует, что сознание человека *стереотипизируется* лишь как сознание члена группы (общества) и лишь постольку, поскольку эти стереотипы способствуют достижению общепризнанных целей. Общество отказывается признавать какие-либо сферы автономии, в которых индивид и его воля являются конечной ценностью. Поэтому гуманистические ценности, будучи продуктом индивидуализма, модифицируются в процессе *стереотипизации* общественного сознания в тоталитарном обществе сообразно критерию политической лояльности.

Процесс стереотипизации в тоталитарном государстве определяется отсутствием экономической свободы индивида, которая сопряжена с индивидуальной экономической ответственностью. Там, где нет разнообразия и многообразия источников жизнеобеспечения и свободы экономического выбора, формируется социальный стереотип, основанный скорее на незнании экономических свобод и экономических прав и связанный с иждивенческими настроениями. Экономически этот стереотип основан на психологии наемного работника, не имеющего какого-либо экономического выбора; социально – это «нулевой вариант» в осмыслении экономических преобразований.

13.2. Социальные механизмы стереотипизации в демократическом обществе

В **демократическом обществе социальный механизм** эффекта стереотипизации связывается с *согласованием* индивидуально-прагматического (личностного) и нормативно-значимого (общественного) начал на принципах социального партнерства индивида и общества. *Исток* «эффекта стереотипизации» общественного сознания заключен в определении демократии, сформулированном американским президентом *Авраамом Линкольном* (1809–1865): «government of the people, by the people, for the people» («правительство народа, избранное народом и для народа»). Это означает, что демократия *должна* исходить «из» самого народа («of»), осуществляться народом («by») и в интересах народа («for»)[160].

Основными *предпосылками* процесса стереотипизации, позволяющими наиболее полно раскрыться индивидуально-прагматическому началу социального стереотипа, являются следующие:

• высокий уровень экономического развития государства, многообразие форм собственности, наличие развитого рынка труда, капиталов, товаров и услуг, конкуренция

товаропроизводителей, основанная на многообразии экономических интересов;

• наличие в обществе сферы свободной экономической деятельности, способствующей раскрытию инициативы хозяйствующих субъектов;

• высокая степень развития культуры (и особенно культуры в области экономической жизни), выступающей мощным катализатором демократических процессов.

Содержательное *наполнение процесса стереотипизации* связывается с основными принципами (или критериями) демократии: признание народа источником власти и носителем верховной власти; наличие гражданских прав у предельно широкого круга взрослого населения; равная возможность участия в политической жизни для всех граждан; выборность основных органов власти; решение вопросов голосованием; возможность для каждого гражданина получить полное представление по существу рассматриваемого вопроса; право беспрепятственного контроля за деятельностью властей со стороны любого гражданина, группы граждан или общественного объединения. Вместе с тем реальная демократия выступает в лучшем случае как власть большинства над меньшинством, а в худшем – как господство хорошо организованного меньшинства над большинством при формальном согласии последнего подчиняться[161].

Мера гармонии индивидуально-прагматического и нормативно-значимого начал в социальных стереотипах обусловливает, в условиях демократического общества, их гибкость, эластичность, совместимость с творческим мышлением, их роль в процессах реструктурирования экономики. Например, в США или Японии (при всей разнице в природе их функционирования) социальные стереотипы вплетаются в процессы перманентной научно-технической революции, каждодневных изменений, представляя собой алгоритмы целесообразных действий как основу социокультурных, политических и экономических инноваций.

13.3. Социальные механизмы стереотипизации в постсоветском обществе

Существо противоречия между нормативно-значимым и индивидуально-прагматическим началами социального стереотипа в *постсоветском обществе* состоит в следующем. С одной стороны, это *подконтрольность* функционирования стереотипа и управляемость им; *консервативность* стереотипа как

залог пассивного экономического и политического поведения; *тип мышления, основанный на вере; единообразие* социальных стереотипов; *конформистская природа* социальных стереотипов (и ее проявление в двойной морали); *бедность* и *примитивность* содержания социальных стереотипов; *негативная программа* как основа формирования социального стереотипа (образ врага). С другой стороны, трансформация экономических отношений требует: формирования индивидуальной самостоятельности и предприимчивости (будь то предпринимательство или какая-либо другая сфера деятельности); динамичности стереотипа как залога активного экономического и политического поведения; типа мышления, основанного на рационально-логических основаниях, а не на слепой вере; разнообразия социальных стереотипов; их внутренней целостности, а не конформизма, связанного с внешним следованием и внутренним несогласием с общественными стандартами; богатства и вариативности содержания стереотипов; позитивной программы достижения успеха через труд как основу формирования социального стереотипа.

Нормативно-значимое и индивидуально-прагматическое начала, составляющие глубинную сущность социального стереотипа, не просто входят в противоречие, они противоположны друг другу. Это сложнейшее *противоречие* в природе функционирования социального стереотипа и способ его разрешения состоит в изменении, с одной стороны, нормативнозначимого в ходе радикального изменения экономических отношений и выработке, с другой стороны – соответствующего ему индивидуально-прагматического начала. В процессе гармонизации обоих начал противоречие разрешается, чтобы возникнуть вновь на ином уровне и в ином качестве. Глубина и масштабы этого противоречия, ощущение его трагичности различны для разных социальных групп. Очевидно, что это связано с уровнем их интеллектуального развития. Чем выше уровень этого развития, тем глубже и трагичнее столкновение обоих начал в индивидуальном, групповом общественном сознании.

Положительные качества стереотипов становятся *инструментами самоидентификации социальных субъектов в обществе* и определяют их *«вклад» в формирование групповых статусов и развитие трансформационных процессов в обществе.* Под вкладом понимается вид политической, экономической и социокультурной деятельности, способствующий изменению социальных институтов и социальной мобильности субъектов в ходе формирования рыночных отношений.

Основными *критериями,* определяющими тип, объем и способ вклада тех или иных общественных групп в трансформационные процессы, являются: *политический потенциал,* выражающийся в объеме властных и управленческих функций общественных групп; *экономический потенциал,* проявляющийся в масштабах собственности, которой владеют эти группы; *социокультурный потенциал,* отражающий уровень и качество образования, квалификации и культуры, особенности образа и качества жизни людей. Хотя названные критерии взаимосвязаны, каждый из них отражает самостоятельную «ось» социального пространства самоидентификации субъектов экономических отношений.

Понятия политического, экономического и социокультурного потенциала групп и слоев в принципе применимы к любому обществу, но в современном постсоветском обществе их конкретное содержание и роль в формировании групповых статусов обладают определенной спецификой. Так, ослабление государственной власти и нестабильность личного статуса способствуют снижению влияния политического потенциала на вклад социальных субъектов в трансформационные процессы в обществе. В настоящее время на первое место выдвигается экономический аспект власти, прежде всего – роль социальных групп в управлении экономикой и приватизации собственности. Прямая или косвенная причастность к перераспределению государственной собственности сегодня служит важнейшим фактором, определяющим социальный статус.

Экономический потенциал социальных групп общества включает три компонента: 1) владение капиталом, способным производить доход; 2) причастность к процессам распределения, перемещения и обмена производственного продукта; 3) уровень личного дохода и потребления. Основную часть постсоветского общества составляют те, кто не имеет ни собственного капитала (дела, бизнеса), ни специального доступа к присвоению государственных благ. Экономический потенциал этих групп определяется уровнем заработка и доходов, получаемых за работу по найму.

Интенсивный распад старых и формирование новых социальных институтов значительно усиливают трудовую и социальную мобильность работников. В связи с этим повышается роль их *социокультурного потенциала*, включающего в себя уровень и качество образования, способность к овладению новыми знаниями, уровень квалификации, широту кругозора, богатство профессионального опыта. В условиях формирующегося рынка труда возрастает ценность профессионализма, а соответственно и роль социокультурного компонента в *механизме*

самоидентификации субъекта экономических отношений.

Каждый вид потенциала – политический (управленческий), экономический, социокультурный – порождает определенную форму вклада той или иной социальной группы в формирование рыночных отношений.

Управленческий потенциал индивидов связывает их вклад в трансформационные процессы с их позицией в структуре управленческих отношений. В этом аспекте можно говорить о разных *типах* вклада – *стратегическом* вкладе руководителей и менеджеров и *тактическом* вкладе специалистов, соотносимом с их профессией и функциональными обязанностями.

Экономический потенциал той или иной социальной группы определяет *объем* вклада ее индивидов в трансформационные процессы, и связывается с опосредованным или непосредственным влиянием на ход трансформационных процессов. Практика социологических исследований свидетельствует, что слои малообеспеченного населения со среднедушевым денежным доходом ниже БПМ (в Беларуси – 5 %, а в России – до 13 %) не способны оказывать какое-либо влияние на ход этих процессов. Социальные слои с доходом от 1 до 2 БПМ и с доходом от 2 до 4 БПМ, составляющие в России 3/4, а в Беларуси – 4/5 населения, имеют *опосредованное влияние на ход трансформационных процессов.* Это прежде всего приспособление к изменяющимся условиям для сохранения текущего уровня жизни. Сравнительный анализ экономической стратификации белорусского и российского обществ (по уровню среднедушевых денежных доходов) свидетельствует, что динамика в направлении уменьшения нижнего слоя, некоторого уменьшения среднего и увеличения слоя «выше среднего» не меняет принципиальной ситуации: доля населения, не имеющего прямого влияния на ход трансформационных процессов, достигала в 2010–2011 гг. в Беларуси 4/5, а в России – 3/4 населения. Верхние слои с доходом свыше 4 БПМ, обладающие наиболее высоким экономическим, политическим и социокультурным потенциалом, способные оказывать *непосредственное влияние на ход трансформационных процессов в обществе*, составляют, по данным 2010–2011 гг., в Беларуси – 1/5, а в России – 1/4 часть населения[162].

Социокультурный потенциал индивидов, связанный с уровнем и качеством их образования, способностью к овладению новыми знаниями, уровнем квалификации, позволяет говорить о соотношении интенсивного и экстенсивного способов вклада этих индивидов в трансформационные процессы.

Интенсивный способ соотносится с повышением

производительности труда и получением более высокой позиции и, следовательно, более значимого влияния на ход трансформационных процессов.

Экстенсивный способ соотносится с влиянием на ситуацию за счет увеличения продолжительности рабочего времени, устройства на дополнительную работу и других возможностей горизонтальной трудовой мобильности.

От того в какой мере индивид идентифицирует себя с той или иной социальной группой, а свой образ действий – с ролью социальной группы в трансформационных процессах, во многом зависит и его собственный вклад в данные процессы, и его собственная восходящая или нисходящая социальная мобильность в ходе формирования рыночных отношений.

Так, руководители и менеджеры по типу и объему вклада идентифицируют свою миссию с ролью «стратега», определяющего основные направления экономических изменений. По способу вклада их роль связывается с интенсивным влиянием на экономические процессы за счет повышения производительности труда и получения более высокой позиции для более значимого влияния на ход событий.

Гуманитарная и техническая интеллигенция, служащие, рабочие высокой и средней квалификации **по типу** и **объему** вклада идентифицируют свою миссию с ролью «тактика», выполняющего основные решения «верхнего эшелона» в соответствии со своей должностью и профессией, **по способу вклада** – как с интенсивным, так и экстенсивным влиянием на экономические процессы, что зачастую связано с нисходящей вертикальной мобильностью. Представители социально слабозащищенных категорий населения не вносят никакого вклада в трансформационные процессы и переживают наибольшие трудности.

Рассмотрение эффекта стереотипизации как процесса самоидентификации субъекта экономических отношений (в зависимости от его политического, экономического и социокультурного потенциала), определяющего тип, объем и способ его вклада в трансформационные процессы в обществе, позволяет разрабатывать *социальные механизмы регулирования* этих процессов в рамках общей концепции государственного регулирования.

13.4. Модели социальной структуры как предпосылка социальной мобильности в обществе

Социальная стратификация общества и каналы социальной

мобильности, действующие в этом обществе, являются основой формирования эффекта стереотипизации. Вряд ли когда-либо существовали общества, в которых отсутствовала бы социальная мобильность в ее трех основных ипостасях – экономической, политической и профессиональной. В то же время никогда не существовало общества, в котором социальная мобильность была бы абсолютно свободной, а переход из одного социального слоя в другой осуществлялся бы без всякого сопротивления. Все общества стратифицированы, и внутри них действует своего рода «сито», просеивающее индивидов, позволяя одним подниматься наверх, других не трогая, третьих пропуская в нижние слои.

Только в периоды анархий, когда вся социальная структура нарушена, а социальные слои в значительной мере дезинтегрированы, мы имеем нечто, напоминающее хаотическую социальную мобильность «в целом». Но и в такие периоды эта социальная мобильность ограничивается – отчасти в форме быстро развивающегося «нового сита», отчасти в форме остатков «сита» старого режима. Если такое общество не погибнет в пожарище собственной анархии, то новое «сито» быстро займет место старого и станет столь же непроницаемым, как и прежнее.

Согласно выводам *П.А. Сорокина*, функции социальной циркуляции выполняют различные институты, и среди них всегда есть каналы, наиболее характерные для того или иного общества. Важнейшими из этих институтов являются армия, школа, политические, экономические и профессиональные организации. Как правило, эти институты функционируют в качестве каналов вертикальной циркуляции. Семья, армия, учебное заведение, экономические, политические и профессиональные организации представляют собой не только каналы социальной циркуляции, но и «сита», которые тестируют, отбирают и распределяют своих индивидов по разным социальным стратам и позициям[163].

Известны две модели социальной структуры, основанной на принципах свободного хозяйствования. Модель развитого капиталистического общества поддерживается мощной социальной группой, называемой средним классом.

Модель распределения социальных слоев в развитом капиталистическом обществе напоминает по форме овал с развитой центральной частью (средний класс) и относительно невысокими полюсами высшего класса и класса беднейших слоев и социально слабых групп. Общество подобного типа хорошо приспособлено к достижению общественного компромисса с помощью демократических структур и имеет активное «сито» социальной мобильности.

Модель социальной структуры слабо развитого, но

опирающегося на рыночную философию общества имеет иной вид и напоминает островерхий треугольник с вогнутыми сторонами, имеющий широкое, мощное основание. В модели отражена ключевая проблема общества данного типа: трудность в создании какого-либо стабильного механизма выработки общественного согласия. Средний класс слишком слаб, чтобы диктовать всей структуре свое понимание категории консенсуса, в то время как наиболее бедные слои не в состоянии сформировать достаточную политическую силу (за исключением революционных ситуаций), способную придать направление ожидаемым преобразованиям. Выработка общественного консенсуса, приемлемого и для богатых, влиятельных слоев (верхушка треугольника), и для бедных масс (широкое, мощное основание), становится почти невозможной. Из этой объективной невозможности рождается или тенденция к возникновению диктатуры военного типа, реализующей интересы высших слоев, или тенденция к революционной диктатуре, опирающейся на «силу вооруженных масс» и стремящейся к одностороннему и в то же время мнимому удовлетворению интересов беднейших слоев.

Последовательная реализация модели социалистического общества приводит к формированию совершенно иной, по сравнению с предыдущими структурами, социальной иерархии. *Модель расслоения социалистического общества* напоминает сильно сплющенный треугольник с очень широким основанием, большую часть площади которого занимает слой «трудящихся», а вершину – «элита власти». Среднего класса в социалистическом обществе практически не существует. Из сформированной таким образом структуры вытекает двухполюсность этого общества. На одном полюсе находится многочисленная группа трудящихся, а на другом – мощный влиятельный слой политических деятелей, определяющий уровень и способ жизнедеятельности людей противоположного полюса.

В обществе социалистического типа (по сравнению со слаборазвитыми обществами) экономические позиции элиты совершенно иные. Если в рамках слабо развитого общества право на власть обусловлено финансовым положением, то в социалистическом обществе, напротив, именно политическая позиция определяет финансово-имущественное положение. Обладание или не обладание индивидом правом собственности на средства производства перестает быть классовым критерием; он преобразуется в наделение или не наделение индивида формальным (административным) или неформальным (политическим) правом распоряжаться средствами производства. Экономическая стратификация в социалистическом обществе в

силу названных причин становится практически нулевой, а профессиональная (в силу уравнительных тенденций в сфере оплаты труда) выглядит очень слабой. В этом случае социальная стратификация тяготеет к «одномерной» и доминирует какой-либо один (в данном случае политический) критерий расслоения общества. Соответственно не экономические, а политические каналы, пропускающие бюрократию во властные структуры, становятся наиболее проницаемыми, и восхождение индивидов из слоев бюрократии низшего до бюрократии высшего ранга является наиболее плодотворным в ущерб остальным видам мобильности (экономической, профессиональной и др.).

Как свидетельствует эмпирический опыт, каналы социальной мобильности в описанном обществе имеют три критерия проницаемости относительно социальных стереотипов их носителей: косность и единообразие, конформизм, негативизм. Выдающийся австро-американский экономист *Фридрих Август фон Хайек* (1889–1992) следующим образом поясняет это явление, кажущееся парадоксальным.

1. Чем более образованы и интеллигентны люди, тем более разнообразны их взгляды и вкусы и тем труднее ожидать от них единодушия по поводу конкретной системы ценностей. Следовательно, если мы хотим достичь единообразия стереотипов, мы должны вести поиск в тех слоях общества, для которых характерен низкий моральный и интеллектуальный уровень, примитивные, грубые вкусы и инстинкты. Этих людей объединяет, так сказать, наименьший общий нравственный знаменатель. И если нам нужна по возможности многочисленная группа, достаточно сильная, чтобы навязывать другим свои взгляды и ценности, мы никогда не обратимся к людям с развитым мировоззрением и вкусом. Мы пойдем в первую очередь к людям «массы» – в уничижительном смысле этого слова, – к наименее оригинальным и самостоятельным, которые смогут оказывать любое идеологическое давление просто своим числом[164].

«Что меня поразило при соприкосновении с самыми верхними иерархиями? – вторит ему Ф.А. Хайеку русско-американский скульптор и философ *Эрнст Иосифович Неизвестный* (р. 1925). – *Я в* первый раз в жизни столкнулся с толпой столь антиэстетической… Наверху сидят люди, которые по закону естественного, внутрипартийного отбора растеряли многие человеческие качества… Тогда-то я и испытал эстетический ужас, который перерос в ужас социальный»[165].

2. Если бы потенциальный диктатор полагался исключительно на людей с примитивными и схожими

социальными стереотипами, их оказалось бы слишком мало для осуществления поставленных задач. Поэтому он будет стремиться увеличить их число, обращая других в свою веру И здесь в силу вступает второй критерий проницаемости политических каналов социальной мобильности. Проще всего обрести поддержку людей легковерных и послушных, не имеющих собственных убеждений и согласных принять любую готовую систему ценностей, если только ее как следует вколотить им в голову, повторяя одно и то же достаточно часто и достаточно громко. Таким образом, ряды элитарного слоя будут пополняться людьми с неустойчивыми взглядами и конформистскими социальными стереотипами[166].

«Оказалось, что верхушечные люди, – пишет Э. Неизвестный, – это мастера коммунальной квартиры… В этом они талантливы, и это исключает все их другие качества… По мере того как растет наш функционер, эти качества только усиливаются, и, возможно, выигрывает именно тот, кто в наибольшей степени ими обладает»[167]. Такой человек, поднимаясь по иерархической лестнице, утрачивая человеческие качества, обретает огромную бдительность и воспринимает весь мир как демона, затаившегося против него и запрятавшего личную пакость.

3. Может быть, самый важный критерий проницаемости каналов социальной мобильности заключается в необходимости для каждого искусного демагога сплотить свою группу на основе негативной программы образа врага. «Мы» и «они», «свои» и «чужие» – на этих противопоставлениях, подогреваемых непрекращающейся борьбой с инакомыслием, строится любое групповое сознание, объединяющее людей, готовых к действию. И всякий лидер, ищущий не просто политической поддержки, а безоговорочной преданности масс, сознательно использует это в своих интересах. Образ врага – внутреннего или внешнего – является непременным атрибутом стереотипизации общественного сознания[168].

В ходе внутрипартийного отбора за счет утраты всех человеческих качеств они выработали одно – главное, и им, как считает Э. Неизвестный, была подозрительность. «Я долго думал, – писал он, – откуда такая неутомимая жажда срывать маски? *Я* долго размышлял над этим и понял… Так они воспринимают все. Поэтому любое интеллектуальное и непонятное действие им враждебно… Они боятся его непонятности и неуправляемости»[169].

Управляемость формированием актуальных стереотипов через соответствующую настройку каналов социальной мобильности отличает любое недемократическое общество. Это

исключает появление цивилизованного, самодеятельного, полноправного и в то же время ответственного за свои действия социального субъекта как основы гражданского общества. А там, где нет разнообразия источников жизнеобеспечения и свободы экономического выбора, формируется социальный стереотип, основанный на незнании экономических свобод и экономических прав и связанный с иждивенческими настроениями.

В этих условиях может ставиться задача конструирования нового типа личности с особым психическим складом, особой ментальностью, мыслительными и поведенческими характеристиками путем подавления индивидуального, личностного начал в человеке. На смену индивидуальности приходит в таком случае стереотип, предполагающий однообразие, однозначность, стирание индивидуальных особенностей. Наиболее завершенным вариантом этого явился «новый советский человек» – каким он предстает в литературе и искусстве – лишенный национальных корней представитель новой исторической общности – советского народа.

Развитие многообразных экономических отношений в гражданском обществе позволит перейти от одномерной (через политические каналы социальной мобильности) к многомерной (через экономические, профессиональные и другие каналы) стратификации, что будет в значительной мере способствовать формированию более гибких социальных стереотипов, совместимых с творческой и инновационной деятельностью социальных субъектов.

Резюме

1. «Эффект стереотипизации» заключается в том, что любой тип общества располагает собственным набором средств к формированию стереотипов. В свою очередь, качество этих стереотипов, степень их подконтрольности, совместимость с инновационной деятельностью, гармоничность и гибкость становятся инструментами самоидентификации социальных субъектов, определяющими их вклад в развитие общества и способ их социальной мобильности. Основу этого явления составляет взаимодействие двух начал в индивидуальном, групповом, общественном сознании – нормативно-значимого и индивидуально-прагматического. Эти два начала, составляющие глубинную сущность социального стереотипа, в стабильных условиях находятся в подвижном равновесии, а в периоды кризиса входят в противоречие друг с другом.

2. *Социальные механизмы,* предназначенные для разрешения

социального противоречия между нормативно-значимым и индивидуально-прагматическим началами социального стереотипа, имеют разную природу в различных общественных системах. В тоталитарном обществе социальный механизм «эффекта стереотипизации» связывается с *подчинением* индивидуально-прагматического (личностного) начала нормативно-значимому (общественному). Сознание человека стереотипизируется как сознание члена группы (общества) постольку, поскольку эти стереотипы способствуют достижению общепризнанных целей. Общество не признает сфер автономии, в которых индивид является конечной ценностью.

3. В демократическом обществе социальный механизм «эффекта стереотипизации» связывается с *согласованием* индивидуально-прагматического (личностного) и нормативно-значимого (общественного) начал на принципах социального партнерства индивида и общества. Основные предпосылки процесса стереотипизации, позволяющие наиболее полно раскрыться личностному началу социального стереотипа: многообразие форм собственности и наличие рынка труда, капиталов товаров и услуг; самодеятельность, способствующая раскрытию инициативы субъектов; высокая степень развития культуры (особенно экономической), выступающей мощным катализатором демократических процессов.

4. *Существо противоречия* между личностным и общественным началами социального стереотипа в постсоветском обществе состоит в следующем. С одной стороны – это подконтрольность, консервативность, единообразие, примитивность содержания социальных стереотипов, негативная программа как основа формирования «образа врага». С другой стороны, трансформация экономических отношений требует самоконтроля, динамичности, разнообразия, богатства и вариативности содержания стереотипов, позитивной программы достижения успеха через труд. Нормативно-значимое и индивидуально-прагматическое начала, составляющие глубинную сущность социального стереотипа, входят в противоречие друг с другом. Способ его разрешения состоит в изменении, с одной стороны, нормативно-значимого в ходе формирования новых экономических отношений, а с другой стороны, в реализации соответствующего ему индивидуально-прагматического начала. В процессе гармонизации обоих начал противоречие разрешается, с тем чтобы возникнуть вновь на ином уровне и в ином качестве.

5. С позиций системного подхода, любое общество формирует присущие ему социально-экономические стереотипы (прямая связь) с помощью набора экономических, политических и

профессиональных инструментов, которыми оно располагает. В свою очередь, качество этих стереотипов становится инструментом самоидентификации социальных субъектов в обществе и способом их социальной мобильности, определяющим в конечном счете (обратная связь) социальную стратификацию общества.

Модель развитого капиталистического общества, основанная на принципах рыночной экономики, поддерживается мощной социальной группой, называемой средним классом. Модель распределения социальных слоев в развитом капиталистическом обществе напоминает по форме овал с развитой центральной частью (средний класс) и относительно невысокими полюсами высшего класса и класса беднейших слоев и социально слабых групп. Общество подобного типа хорошо приспособлено к достижению общественного компромисса с помощью демократических структур и имеет активное «сито» социальной мобильности.

Социальная структура слабо развитого, но опирающегося на рыночную философию общества имеет иной вид и напоминает островерхий треугольник с вогнутыми сторонами, имеющий широкое, мощное основание. В структуре отражена ключевая проблема общества данного типа – трудность в создании какого-либо стабильного механизма выработки общественного согласия. Средний класс слишком слаб, чтобы диктовать всей структуре свое понимание категории консенсуса, в то время как наиболее бедные слои не в состоянии сформировать достаточную политическую силу, способную придать направление ожидаемым преобразованиям. Из этой объективной невозможности рождается или тенденция к возникновению диктатуры военного типа, реализующей интересы высших слоев, или тенденция к революционной диктатуре, стремящейся к удовлетворению интересов беднейших слоев.

Последовательная реализация модели социалистического общества приводит к формированию совершенно иной, по сравнению с предыдущими структурами, социальной иерархии. Модель расслоения социалистического общества напоминает сильно уплощенный треугольник с очень широким основанием, большую часть площади которого занимает слой «трудящихся», а вершину – «элита власти». Из сформированной таким образом структуры вытекает двухполюсность социалистического общества. На одном полюсе находится группа трудящихся, представляющая собой своеобразный средний класс со слабой экономической и профессиональной и сильной политической мобильностью, а на другом – влиятельный слой политических деятелей,

определяющих уровень жизни людей противоположного полюса. Данная модель социалистического общества с одинаковой вероятностью может либо превратиться в овал, либо вытянуться в островерхий треугольник с вогнутыми сторонами и широким основанием. *Вариант превращения* во многом зависит как от экономического реформирования системы, задающей тот или иной «эффект стереотипизации» (прямая связь), так и от качества социальных стереотипов, определяющих способ самоидентификации и социальной мобильности индивидов и групп (обратная связь).

Контрольные вопросы

1. В чем заключается «эффект стереотипизации» в обществе?
2. В какой мере социальные стереотипы влияют на горизонтальные и вертикальные перемещения индивидов в обществе?
3. Каковы основные формы социальной мобильности в развивающихся странах, постсоветских государствах и индустриально развитых странах? Попробуйте сравнить их между собой.
4. Какие наиболее важные каналы вертикальной циркуляции в обществах разного типа вы знаете?
5. Каковы критерии проницаемости каналов социальной мобильности относительно содержания социальных стереотипов индивидов, групп, слоев?
6. Почему социальные стереотипы, предполагающие косность и единообразие, конформизм и негативизм, обеспечивали вертикальное продвижение индивида в советском обществе?

ФРИДРИХ ХАЙЕК (FREDERIK HAYEK)
(1889–1992)

Фридрих Август фон Хайек – выдающийся австро-американский экономист, представитель классического либерализма, обосновавший его ценности – личную независимость и добровольное сотрудничество, индивидуальную собственность и рынок, правовое государство и ограниченное правительство. Лауреат Нобелевской премии по экономике (1974). Вклад Ф. Хайека заключается в углублении философских основ теории либерализма. В поисках адекватного понятия, выражающего уникальный характер современной цивилизации, Ф. Хайек ввел новый термин – «расширенный порядок человеческого сотрудничества», ядро которого составляют социальные институты, моральные традиции и практики, спонтанно выработанные в ходе культурной эволюции. Ключевой для этого явления стала проблема координации знаний, рассредоточенных в обществе с развитым разделением труда. Разработка концепции «рассеянного знания» стала крупнейшим научным достижением Ф. Хайека.

Он утвердил представление о рынке как уникальном информационном устройстве, обеспечивающем ненасильственную координацию миллионов экономических агентов. Рынок, по Ф. Хайеку, обеспечивает, во-первых, лучшую координацию знаний, рассеянных в обществе; во-вторых, более полное их использование; в-третьих, ускорение порождения новых знаний.

Рыночную конкуренцию Ф. Хайек назвал «процедурой открытия», где каждый может экспериментировать с доступными знаниями, ресурсами, различными жизненными стилями. Представление о расширенном порядке человеческого сотрудничества как универсальной информационной системе – настоящий прорыв Ф. Хайека в будущее, меняющий всю картину мира.

Основные работы. «Цены и производство» (1931); «Дорога к рабству» (1944); «Индивидуализм и экономический порядок» (1948); «Контрреволюция науки. Этюды о злоупотреблениях разума» (1952); «Основной закон свободы» (1960); трилогия «Право, законодательство и свобода» (1973–1979); «Пагубная самонадеянность: ошибки социализма» (1989).

Глава 14. Экономическое поведение: типы и формы проявления

Экономическое поведение становится предметом исследования начиная с XVIII в. Формирование рыночных отношений, их большая или меньшая социальная направленность, существующая структура занятости создают свои особые предпосылки экономического поведения разных групп в социальном сообществе. Через экономические формы деятельности субъектом (индивидами, слоями, социальными группами) реализуется способность соотносить свой образ мышления, свои экономические знания и мировоззренческие установки с реальной хозяйственной практикой для решения социальных и экономических задач. Полнота реализации субъектом своих сущностных сил свидетельствует как о мере его включенности в экономическую деятельность, так и о возможности последней стимулировать эту включенность.

14.1. Экономический подход к анализу экономического поведения

Осмысление экономического поведения началось в рамках экономической теории. В качестве основной методологической предпосылки изучения экономического поведения была избрана *концепция экономического человека* («homo economicus»). В рамках данной концепции главным принципом для каждого индивида является максимизация усилий для обеспечения своего благосостояния. Преобладающей выступает однофакторная модель мотивации труда, основным мотивационным фактором является заработок, все остальные социально-значимые мотивы труда учитываются, но находятся на периферии. При возникновении стимула индивид просчитывает возможные последствия своего будущего поведения, оценивая при этом два важных фактора: относительную полезность получаемого блага с учетом актуальной потребности в ней и величину издержек, необходимых для его получения.

Предполагается, что люди добиваются осуществления своих целей, действуя достаточно разумно и в значительной мере не связывая себя никакими обязательствами, т. е. мотив эгоизма рассматривается как ведущий при любом типе поведения. Само поведение изучается как поведение активных, рациональных, осведомленных и эгоистичных субъектов. Рассматривая

концепцию экономического человека как аналитическую схему для проектирования социологического исследования, можно отметить, что индивид в данном случае выступает как автономный, эгоистичный, рациональный субъект, пространство личной свободы которого ограничено постоянным стремлением к улучшению материального положения.

Одним из первых представителей данного подхода в экономической теории является английский экономист и философ *Адам Смит* (1723–1790). Согласно А. Смиту, главным побудителем экономической деятельности человека является своекорыстный интерес. Однако преследовать свой интерес человек может, только оказывая услуги другим людям, предлагая в обмен свой труд и продукты труда. Люди помогают друг другу и одновременно способствуют развитию общества, хотя каждый из них эгоист и беспокоится только о своих интересах. В этом взаимодействии проявляется открытый А. Смитом «механизм общественной координации», который оказался настолько мощным, что идущие с ним вразрез государственные мероприятия нередко сводятся на нет.

Существует, как считал А. Смит, пять главных условий, которые компенсируют малый денежный заработок в одних занятиях и уравновешивают большой заработок в других: 1) приятность или неприятность самих занятий; 2) легкость и дешевизна или трудность и дороговизна обучения им; 3) постоянство или непостоянство занятий; 4) большее или меньшее доверие, оказываемое тем лицам, которые занимаются ими; 5) вероятность или невероятность успеха в них. Альтернативные варианты, выбираемые в каждом из пяти условий зарабатывания денег, исходя из склонностей и предпочтений людей, определяют их экономическое поведение[170].

Итак, *во-первых*, «заработная плата изменяется в зависимости от легкости или трудности, чистоты или неопрятности, почетности или унизительности занятия. Владелец харчевни или кабака, который никогда не является хозяином своего дома и подвергается грубости первого пьяницы, занимается делом, не весьма приятным и не весьма почтенным, – считает А. Смит, – но вряд ли существует другая какая-либо профессия, в которой столь незначительный капитал приносил бы столь большой барыш»[171].

Во-вторых, «заработная плата изменяется в зависимости от легкости и дешевизны или трудности и дороговизны изучения данной профессии. Человек, изучивший с затратой большого труда и продолжительного времени какую-либо из профессий, требующих ловкости и искусства, ожидает, что труд, которому он обучился, возместит ему все расходы, затраченные на обучение, с

обычной, по меньшей мере, прибылью на капитал, равный этой сумме расходов»[172].

В-третьих, заработная плата изменяется в различных занятиях в зависимости от постоянства или перерывов в работе. «Из всех видов квалифицированного труда, – пишет А. Смит, – легче всего, кажется, обучиться труду каменщика и штукатура. Как передают, в Лондоне во время летнего сезона в качестве штукатуров и каменщиков часто употребляют носильщиков. Таким образом, высокая заработная плата этой группы рабочих представляет собой не столько вознаграждение за особое их искусство, сколько возмещение за непостоянство работы»[173].

В-четвертых, заработная плата изменяется в зависимости от большего или меньшего доверия, которым должен пользоваться рабочий. «Мы вверяем наше здоровье врачу, – отмечает А. Смит, – наше состояние, а иногда нашу жизнь и репутацию – поверенному и адвокату. Такое доверие нельзя безопасно оказывать людям, не занимающим солидного общественного положения. Поэтому их вознаграждение должно достигать таких размеров, чтобы обеспечивать им общественное положение… Продолжительное время и крупные расходы, необходимые на их обучение, вместе с указанным обстоятельством неизбежно еще больше повышают цену их труда»[174].

В-пятых, заработная плата в различных отраслях изменяется в зависимости от вероятности или невероятности успеха в них. «В профессии, в которой приходится двадцать терпящих неудачу на одного удачника, – считает А. Смит, – этот один должен выиграть все то, что должны были получить все двадцать неудачников»[175]. Названные условия определяют баланс действительных или воображаемых выгод и издержек, на которых основывается рациональный выбор индивида. Делая этот выбор, индивид предпринимает действие, которое принесет ему в соответствии с ожиданиями наибольшую чистую пользу.

Условия, названные А. Смитом, позволяют человеку избрать стратегию поведения, которая основана на калькуляции выгод и издержек. В рамках концепции А. Смита экономическое поведение рассматривается с позиций рациональности как принципа максимизации и индивидуалистического понимания природы данного феномена. В основе концепции «экономического человека» лежит теория рационального выбора, суть которой заключается в том, что люди всегда организуют свое экономическое поведение с целью максимизации выгод и минимизации издержек.

Современная теория рационального выбора формулирует рациональность не только в строгой форме (как принцип

максимизации), но и в менее строгой форме, с учетом ограниченности во времени, неполноты и неопределенности информации для окончательного выбора, а также того, что люди обычно не добиваются максимума, а стремятся обеспечить определенный уровень своих потребностей.

Основные принципы современной теории рационального выбора легли в основу концепции «экономического образа мышления», как интеллектуального инструмента анализа экономического поведения, разработанной американским экономистом и последователем А. Смита – *Полом Хейне* (1931–2000). Схематично она выглядит следующим образом: люди *выбирают*; только *индивидуумы* выбирают; индивидуумы выбирают *рационально*; все общественные взаимодействия можно трактовать как *рыночные процессы*[176].

Развертывая каждое положение концепции, П. Хейне сосредоточивает внимание на том, как люди делают свой *выбор*. В процессе экономической деятельности человек сталкивается с множеством проблем и противоречий, для решения и преодоления которых понадобится осуществить определенный набор действий, наиболее выгодных с точки зрения рациональности. В выборе альтернатив поведения и средств для достижения своих целей человек свободен. Однако эта свобода всегда ограничена, с одной стороны, действием социальных институтов, а с другой – механизмом общественной координации деятельности людей, в основе которого лежит принцип взаимовыгодного сотрудничества индивидов.

Тесно связан с проблемой выбора и тот акцент, который сделан на *индивидууме*. В реальности выбор всегда осуществляет индивидуум, поэтому экономисты пытаются расчленить решения, принимаемые в таких коллективах, как правительство, университет или корпорация, на решения отдельных людей, входящих в эти коллективы. Но, не упускает ли экономическая теория из виду важность групповых действий и общественных связей, делая акцент на индивидууме, – спрашивает П. Хейне. И отвечает: «Справедливо это возражение или нет, но экономический образ мышления действительно принимает индивидуума за исходную смысловую единицу»[177].

Человек в экономической сфере старается действовать рационально, однако влияние эмоциональных факторов и действий по привычке лишает экономическое поведение человека достаточной доли рациональности. Экономисты предполагают, что человек действует не по капризу, но предварительно взвесив ожидаемые плюсы и минусы доступных ему вариантов, и что он учится на своих ошибках и, следовательно, не повторяет их. «Но

разве люди на самом деле так рациональны? Не влияют ли на наши поступки, бессознательные побуждения и неконтролируемые эмоции в большей мере, чем предполагается теорией?» – спрашивает П. Хейне. Это один из тех вопросов, на которые трудно ответить, ибо его трудно поставить в четкой и допускающей проверку форме. Конечно, отмечает П. Хейне, экономисты не думают, что люди знают все и никогда не ошибаются, но экономический подход исходит из того, что действия человека основываются на калькуляции затрат и выгод[178].

Особенность данной концепции состоит еще и в утверждении того, что все общественные взаимодействия можно трактовать как рыночные процессы. Экономическая теория не предполагает, будто рынок работает лучше, чем альтернативные институты, особенно государственные. Предполагается скорее другое: функционирование любого института легче всего понять как результат процессов рыночного типа. Здесь необходимо обратить внимание на то, в какой мере в этих действиях выражена степень развитости рыночных процессов. Более высокая степень развития рыночных отношений в обществе свидетельствует о преобладании более сформированного и активного экономического мышления, адекватного реальным требованиям социально-экономической среды[179].

Итак, трактовка экономического поведения с позиций экономического подхода основывается на концепции «экономического человека» и лежащей в ее основе теории «рационального выбора». Исходя из этих оснований, при объяснении экономического поведения, исследователи руководствуются следующими допущениями: во-первых, индивиды имеют неполную информацию для окончательного выбора; во-вторых, осуществляют сопоставление предполагаемых выгод и издержек; в-третьих, рассчитывают возможности наличных ресурсов; в-четвертых, подвержены влиянию системы социальных связей. Однако акцент на сугубо индивидуальном выборе поведенческой стратегии, ориентированной на максимизацию выгод и минимизацию издержек, ограничивает понимание человека как социального феномена.

14.2. Социологический подход к анализу экономического поведения

Социологический подход к исследованию экономического поведения человека как социального феномена позволяет рассмотреть его в системе социальных

связей, с позиции влияния социальных институтов, экономических потребностей и интересов индивидов на процесс формирования экономического поведения, рассмотреть экономическое поведение в соответствии с требованиями социальной реальности. В рамках данного подхода снимается ограничение относительно того, какие предпосылки формируют выбор стратегии экономического поведения социального субъекта. Во внимание принимается не только стремление получить максимальную выгоду, но и особенности системы общественных норм и ценностных ориентаций человека. Если в экономической теории социальные институты практически не рассматриваются, то в социологии – социальные институты объединяют индивидуальные действия субъектов и позволяют им выстраивать свое экономическое поведение в рамках определенных правил. Руководствуясь такими правилами, индивиды могут вести себя «вразрез с рациональным прогнозом». Рациональное стремление индивидов максимизировать полезность, как результат их экономического поведения, не отрицается, однако возможности экономического поведения рассматриваются в рамках социального контекста, с учетом различных ограничений (личностных и ситуативных) для осуществления этого поведения.

В русле социологического подхода, *экономическое поведение индивида представляет собой процесс, связанный с перебором экономических альтернатив с целью относительно рационального выбора, обусловленного важнейшими его составляющими: ментальными* (экономическим мышлением), *максимизационными* (экономическими интересами) и *традиционными* (социальными стереотипами). При этом каждый компонент вносит нечто свое, по-своему формирует тот или иной тип экономического поведения. Так, техника экономического мышления – это первая предпосылка, которой человек руководствуется в своем поведении. Исходя из баланса рациональности и эмоциональности своего мышления, индивиды предпринимают лишь те действия, которые принесут им, по их мнению, наибольшую *пользу*. Предполагается, что каждый поступает в соответствии с этим правилом: скупец и расточитель, покупатель и продавец, политический деятель и руководитель фирмы, человек осторожный, полагающийся на предварительные расчеты, и отчаянный импровизатор[180].

В общении между собой, особенно по поводу распределения и потребления ограниченных экономических ресурсов, субъекты преследуют свои экономические интересы, удовлетворяют свои насущные потребности. Это *вторая* предпосылка их

экономического поведения, позволяющая во многом его предсказывать. В обществе, широко использующем деньги, каждый предпочитает иметь их больше, потому что деньги расширяют возможности достижения собственных интересов (в чем бы они ни состояли). Последнее обстоятельство очень помогает предсказывать экономическое поведение.

Оно оказывается также полезным, когда требуется повлиять на экономическое поведение других людей. В процессе общественного сотрудничества, действуя в собственных интересах, люди создают возможности выбора для своих оппонентов, и общественная координация формируется как процесс непрерывного взаимного приспособления к изменениям в чистой выгоде, возникающим в результате их взаимодействия.

Динамичность социального стереотипа (подвижное равновесие когнитивного образа и инструментально-логической установки) создает *третью* предпосылку выбора альтернативных вариантов, – того, что именно превалирует в выборе альтернатив – сформированные ценности стратегического плана или сиюминутные выгоды, интересы общественного порядка или частные интересы»[181].

В русле социально-философского подхода, важнейшей особенностью поведения, по сравнению с деятельностью, является то, что оно имеет *личностный* характер, т. е. сугубо индивидуально. Если содержание деятельности определяется целью (сменяя цели, субъект сменяет виды деятельности), то поведение определяется внутренним ядром личности; и в той мере, в которой это ядро остается неизменным, поведение личности сохраняет свое единство. «При таком подходе деятельность и поведение выступают как разные стороны *единой активности* человека, которая выполняет две важнейшие функции: 1) воздействуя на окружающий мир и преобразуя его, она служит средством удовлетворения материальных и духовных потребностей индивида; 2) она является средством выражения и развития знаний, умений, способностей личности. Обе эти функции слиты воедино в каждом акте человеческой активности… Первую из названных функций активности выполняет деятельность, вторую – поведение»[182]. Таким образом, поведение может трактоваться (в духе В.А. Ядова) как личностно обусловленная форма деятельности, ее внешняя (в смысле – наблюдаемая) сторона[183]. Экономическое поведение представляет, в этом контексте, форму любой профессиональной деятельности индивида, сообразно уровню развития его экономического мышления, степени удовлетворения его экономических интересов, соотношению традиционности

(инновационности) в его действиях.

Экономическое поведение можно рассматривать: вопервых, как проявление механизма общественной координации деятельности людей, в основе которой лежит принцип взаимовыгодного сотрудничества; во-вторых, как результат самостоятельного рационального выбора возможных стратегий поведения; в-третьих, как личностную форму любой профессиональной деятельности индивида, сообразно уровню развития его экономического мышления, удовлетворению его экономических интересов, соотношению традиционности (инновационности) в его действиях. Рациональность, в этом случае, означает нахождение способов наиболее оптимального достижения выбранных целей.

Процесс формирования экономического поведения человека представляет собой соотнесение субъективных и объективных факторов, желаемого и возможного. *Субъективные факторы* определяют такие переменные, как потребности, выраженные в экономических интересах индивида, его экономическое мышление как способ организации профессиональной деятельности, его социальные стереотипы, отражающие ценности и ценностные ориентации. Социально-экономическое положение региона, в котором живет человек, материальное положение домохозяйства, состояние рынка труда, культура хозяйствования предприятий представляют собой *объективные факторы* формирования экономического поведения индивида как представителя социальной группы, слоя, общества.

14.3. Типы и формы проявления экономического поведения

Взвешивая выгоды и издержки различных вариантов хозяйственной активности и оценивая свои потенциальные и реальные возможности, индивид совершает свой экономический выбор. Выявление содержательно близких образцов поведения, которые различные субъекты используют при решении сходных экономических задач, позволяет говорить о *сформированном типе экономического поведения*, а реализующих его индивидов рассматривать как группу носителей того или иного типа экономического поведения.

Каждый человек, являясь членом социальной системы, окружен так называемым стимуляционным полем, которое побуждает его к формированию того или иного типа экономического поведения. В связи с этим, для того чтобы вызвать определенную поведенческую реакцию человека,

необходимо, чтобы под действием процессов восприятия и осознания актуализировалась та или иная потребность, приняв форму экономического интереса как выражения его актуальной позиции. Перед принятием какого-либо решения относительно выбора типа своего поведения, с одной стороны, субъектом осознаются потребности и соотносятся с соответствующими реальными возможностями. С другой стороны, субъектом воспринимаются условия внешней среды как определенной совокупности общественных отношений, производственных и непроизводственных, взятых в приложении к отдельному индивиду или некоторой социальной группе.

Тип экономического поведения индивида является результатом субъективно-рационального выбора, т. е. выбора в контексте индивидуальных представлений о рациональности (оптимальности, разумности) определенных действий. Эти представления могут быть весьма далеки от модели «экономического человека», постулирующего независимость, эгоистичность, рациональность и информированность индивидуального хозяйствующего субъекта. Подобное понимание экономического поведения подчеркивает его социальную обусловленность.

На современном этапе развития в белорусской экономике доминируют два базовых типа экономического поведения индивидов.

Первый базовый тип определяется как *дорыночный тип экономического поведения индивида в форме наемного труда.* В практике социологических исследований, дорыночный тип экономического поведения характеризируется формулой «гарантированный доход ценой минимума трудовых затрат», или «минимум дохода при минимуме трудовых затрат». В целом для носителей дорыночного типа поведения характерно неприятие рынка или настороженное отношение к нему, низкая оценка собственных представлений о рыночной экономике, высокий уровень социальной и психологической напряженности личности, находящейся под сильным влиянием социальных стереотипов, выработанных в годы советской экономики командно-административной системой.

Наемный труд – распространенная в обществе форма организации дорыночного типа поведения. Реализуя свою экономическую активность подобным образом, человек (работник) продает на рынке труда свои знания, умения, навыки покупателю (работодателю). В результате взаимного выбора, в процессе которого обе стороны взвешивают выгоды и издержки каждой из альтернатив, работник включается на определенных

условиях в организационную структуру, принимая на себя выполнение заданных функций за условленное вознаграждение.

Второй базовый тип определяется как *рыночный тип экономического поведения индивида.* Он характеризуется формулой «максимум дохода ценой максимума трудовых затрат». Данный тип предполагает высокую степень экономической активности со стороны индивида, понимание им того, что рынок предоставляет возможности для повышения благосостояния соответственно вложенным усилиям, знаниям, умениям. Собственно рыночный тип поведения еще только начинает формироваться и в сильной мере зависит от хода экономических реформ и их соответствия социальным ожиданиям экономически активных индивидов. Он проявляется в формах: предпринимательства, франчайзинга, фондовой биржи, реализации индивидуальных способностей, сетевого (многоуровневого) маркетинга.

Предпринимательство – форма проявления общественных отношений, возникающих в результате инициативной деятельности индивидуальных или коллективных хозяйствующих субъектов в сферах производства, распределения, обмена и потребления материальных и духовных благ, нацеленной, как правило, на получение прибыли (дохода) и осуществляемой от своего имени, на свой риск и под свою имущественную ответственность. Признанные исследователи феномена предпринимательства (Дж. С. Милль, А. Маршалл, И. Шумпетер, Ж.Б. Сэй и др.) полагали, что специфика этого явления, в отличие от хозяйственной деятельности как таковой, состоит в осуществлении новых комбинаций факторов производства и обращения. Логически завершенную версию этого подхода отражает позиция Ф. фон Хайека, который рассматривал предпринимательство как деятельность своеобразного типа хозяйственника – *предпринимателя*, для которого главное – анализ и использование различных возможностей для выпуска новых товаров, открытие альтернативных источников сырья, рынков сбыта, новых способов организации производства и т. д. Таким образом, *предпринимательское поведение* представляется, в той или иной мере, *инновационным поведением* социальных субъектов в сфере производства широкого спектра благ и последующего оперирования ими.

Франчайзинг – форма предпринимательской активности, связанная с вложением капитала в уже апробированные способы производства благ. Типичный пример франчайзинга – широкая сеть ресторанов быстрого обслуживания «МакДональде». Приобретая лицензию на право хозяйствования в этой сфере, предприниматель копирует заданную организационную

структуру, создавая свое предприятие по эталону, следуя ему даже в мелочах (ассортимент, форма персонала, принципы обслуживания клиентов и др.). Подобный способ зарабатывания денег позволяет минимизировать риск капиталовложений, по сравнению с освоением новых видов деятельности, ограничивая вместе с тем предпринимательскую инициативу системой правил и образцов.

Фондовая биржа – форма деятельности, в рамках которой осуществляется купля-продажа ценных бумаг и фиксация их текущей рыночной цены. Способ зарабатывать деньги в этой сфере связан с извлечением дохода посредством операций с ценными бумагами (акциями, облигациями, векселями). Чтобы стать брокером или дилером, требуется соответствующее образование и значительный опыт работы.

Реализация индивидуальных способностей – особый способ активности, доступный для человека, обладающего уникальными, выдающимися или просто редкими способностями в одной или нескольких сферах деятельности. Если человек умеет что-то делать лучше других, он может на этом зарабатывать деньги. Причем конкретную область применения своих способностей он выбирает из числа доступных ему альтернатив на основе сравнения выгод и издержек каждого из вариантов.

Сетевой (многоуровневый) маркетинг – наиболее гибкий механизм распространения товаров и услуг высокого качества. Сетевой принцип построения производственно-торговых компаний широко развит во всем мире. Например, в США более 50 % совокупного оборота осуществляется по сетевому принципу, в Японии – до 90 % всех товаров и услуг «находят» своего потребителя посредством сетевого маркетинга.

В Беларуси: VISION, International People Group, ZEPTER, Mary Kay, Oriflaim и др. Это самоорганизующиеся структуры, которые выполняют функцию насыщения рынка недостающими высококачественными товарами и услугами, а также создают новые рабочие места, на которые государство не тратит средств. Делая экономический выбор в пользу сетевого маркетинга, человек заключает с фирмой контракт и начинает работать в качестве дистрибьютора, получая вознаграждение по результатам своего труда. Он реализует тип экономического поведения дистрибьютора в рамках существующего в государстве правового поля и в соответствии со стратегией фирмы.

Принципиальное различие дорыночного и собственно рыночного типов поведения состоит в наличии у последнего более гибкого экономического мышления и соответственно более гибкой структуры ценностных ориентаций. Рыночный тип

поведения имеет больше возможностей и перспектив в современных условиях. Тем не менее для его реализации необходимо выполнение ряда условий как со стороны государства, так и со стороны индивида.

Неизбежные издержки формирования рынка труда привели к возникновению еще одного типа экономического поведения – псевдорыночного. *Псевдорыночный тип экономического поведения* характеризуется формулой: «максимум дохода ценой минимума трудовых затрат». Наличие псевдорыночного типа поведения в той или иной социальной системе свидетельствует о низком уровне ее развития, отсутствии четко выраженной концепции этого развития, что характерно в той или иной мере для развивающихся стран.

Таким образом, человек выбирает приемлемую для него модель экономического поведения из достаточно ограниченного числа возможностей. Выступая в роли хозяйствующего субъекта, он проявляет свою экономическую активность в контексте сложившихся в обществе производственных и распределительных отношений, которые задают «правила игры», характерные для той или иной сферы деятельности, и определяют соответствующий этой сфере способ хозяйствования.

Экономическое поведение социальных субъектов проявляется в двух других формах – индивидуальной и коллективной.

Индивидуальные формы экономического поведения индивидов, как представителей тех или иных социально-демографических и социально-профессиональных групп, изучены достаточно глубоко.

Что же касается коллективных форм экономического поведения хозяйствующих субъектов (организаций, промышленных предприятий, фирм и др.), то можно остановиться на социокультурной концепции экономического поведения промышленных предприятий разных отраслей и форм собственности. Так, **экономическое поведение предприятия** определяется как устойчивая форма организации хозяйственной деятельности, которую предприятие как целостный коллективный субъект экономических отношений, реализует на практике[184].

Тот или иной тип экономического поведения предприятия зависит (в контексте подхода О.В. Кобяка) от функционирования экономической культуры, связанного с реализацией трансляционной, селекционной и инновационной функций этой культуры. Если в деятельности предприятия реализуется по преимуществу трансляционная функция, в ущерб остальным, то мы имеем дело с традиционным функциональным типом экономического поведения. Если реализуется в основном

селекционная функция, связанная с адаптацией предприятия к изменившимся экономическим условиям, то мы имеем дело с селекционным типом экономического поведения. Если реализуется главным образом инновационная функция, связанная с постоянным обновлением техники, технологии и организации труда в соответствии с требованиями научно-технического прогресса, то можно говорить об инновационном типе экономического поведения[185].

Факторами, определяющими содержание экономической культуры предприятия и посредством этого влияющими на выбор коллективным субъектом определенного типа экономического поведения, являются форма собственности предприятия и его отраслевая принадлежность. Отечественные предприятия *государственной формы собственности* реализуют в своей деятельности преимущественно традиционный функциональный тип экономического поведения с элементами селекционного; *коллективной формы собственности* – селекционный функциональный тип экономического поведения с элементами инновационного, а предприятия *частной формы собственности* тяготеют к реализации псевдоинновационного типа экономического поведения (что связано с вынужденными, нередко регрессионными, новшествами ради выживания в новой экономической ситуации). Предприятия строительной отрасли и машиностроения реализуют преимущественно традиционный тип экономического поведения, легкой промышленности – селекционный, а предприятия торговли и сервиса склоняются к реализации псевдоинновационного функционального типа экономического поведения.

Резюме

1. В основу экономического подхода в XVIII в. (А. Смит) положена концепция «экономического человека», в которой экономическое поведение изучается как поведение активных, рациональных, осведомленных и эгоистичных субъектов. Рассматривая концепцию «экономического человека» как аналитическую схему для проектирования социологического исследования, можно отметить, что индивид в рамках данного подхода выступает как автономный, эгоистичный, рациональный объект изучения и управления, пространство личной свободы которого ограничено постоянным стремлением к улучшению материального положения.

2. Трактовка экономического поведения с позиций современного экономического подхода основывается на теории

«рационального выбора» (П. Хейне), которая формулирует рациональность с учетом ее ограниченности во времени, неполноты и неопределенности информации для окончательного выбора, а также того, что люди обычно не добиваются максимума, а стремятся обеспечить определенный уровень своих потребностей. При объяснении экономического поведения, исследователи руководствуются следующими допущениями:

• индивиды имеют неполную информацию для выбора;

• осуществляют сопоставление предполагаемых выгод и издержек;

• рассчитывают возможности наличных ресурсов;

• подвержены влиянию системы социальных связей. Однако акцент на сугубо индивидуальном выборе поведенческой стратегии, ориентированной на максимизацию выгод и минимизацию издержек, ограничивает понимание человека как социального феномена.

3. В контексте социологического подхода, представлена концепция экономического поведения Г.Н. Соколовой, согласно которой, экономическое поведение индивида представляет собой процесс, связанный с перебором экономических альтернатив с целью относительно рационального выбора, обусловленного важнейшими его составляющими: ментальными (экономическим мышлением), максимизационными (экономическими интересами) и традиционными (социальными стереотипами). При этом каждый компонент по-своему формирует тот или иной тип экономического поведения. Экономическое поведение трактуется как форма любой профессиональной деятельности индивида, сообразно уровню развития его экономического мышления, степени удовлетворения его экономических интересов, соотношению традиционности (инновационности) в его действиях.

4. На современном этапе развития экономики можно выделить два базовых типа экономического поведения индивидов: дорыночный и рыночный. Дорыночный тип поведения характеризуется формулой «гарантированный доход ценой минимума трудовых затрат» и предполагает неприятие рынка или настороженное отношение к нему, низкую оценку собственных представлений о рыночной экономике. Рыночный тип поведения определяется формулой «максимум дохода ценой максимума трудовых затрат» и предполагает высокую степень активности со стороны индивида, понимание им того, что рынок предоставляет возможности для повышения благосостояния соответственно вложенным усилиям, знаниям, умениям. Неизбежные издержки формирования рынка труда привели к возникновению еще одного

типа экономического поведения – псевдорыночного, который характеризуется формулой «максимум дохода ценой минимума трудовых затрат».

5. Экономическое поведение социальных субъектов проявляется в двух основных формах – индивидуальной и коллективной. Экономическое поведение коллективного, по преимуществу хозяйствующего, субъекта можно определить как устойчивую форму организации хозяйственной деятельности, которую организация (предприятие, фирма и др.) как целостный коллективный субъект экономических отношений реализует на практике. Факторами, влияющими на выбор коллективным субъектом того или иного типа экономического поведения (традиционного, селекционного, инновационного), являются форма собственности организации и ее отраслевая принадлежность.

Контрольные вопросы

1. В чем заключается механизм общественной координации, открытый А. Смитом?
2. Каковы четыре взаимосвязанных принципа концепции экономического поведения П. Хейне?
3. В чем состоит ограниченность понимания экономического поведения с позиций экономического подхода?
4. Каково определение экономического поведения? (Приведите пример его рассмотрения с позиций социологического подхода).
5. Как можно охарактеризовать дорыночный, рыночный и псевдорыночный типы экономического поведения исходя из соотнесения величины дохода с величиной трудовых затрат?
6. В каких формах выражается дорыночный тип экономического поведения? (Приведите примеры).
7. Каково экономическое поведение коллективного субъекта – промышленных предприятий разных отраслей и форм собственности, в рамках социокультурной концепции?

АДАМ СМИТ (ADAM SMITH)
(1723–1790)

Адам Смит – английский экономист и философ, один из крупнейших представителей классической политической экономии, оказавший большое влияние на развитие социологии экономической жизни. Наиболее значительные работы «Теория моральных сантиментов» (1759), «Исследование о природе и причинах богатства народов» (1776), «Эссе о предметах философии» (1795).

«Исследование о природе и причинах богатства народов», посвященное анализу экономической системы капитализма, явилось мощным импульсом развития социологии. А. Смит близко подошел к раскрытию сущности таких понятий, как «капитал», «труд», «стоимость», «прибыль» и др. Основным источником общественного богатства, по А. Смиту, является индивидуальное стремление к благополучию, а также присущее индивидам желание добиться более высокого положения в обществе. Главными условиями процветания государства А. Смит считал: господство частной собственности; невмешательство государства в экономику, отсутствие препятствий для развития личной инициативы. Согласно А. Смиту, важным фактором экономического роста является разделение труда, позволяющее расширить применение машин. Признавая, что разделение труда обедняет его содержание, А. Смит предлагал компенсировать эти негативные последствия введением всеобщего образования. А. Смит делил общество на три класса: наемных рабочих,

капиталистов, крупных землевладельцев. Он отмечал, что в условиях капитализма интересы рабочих противоположны интересам имущих классов, однако считал такое положение неизбежным и естественным. Раскрывая экономическое поведение индивидов, принадлежащих к разным имущим классам, А. Смит прослеживает связи объективных характеристик рыночной системы с экономическими интересами и экономическим образом мышления индивидов. В этом живом отражении деятельности индивидов в окружающем мире и таится секрет непреходящего обаяния произведений А. Смита.

Основные работы. «Теория моральных сантиментов» (1759), «Исследование о природе и причинах богатства народов» (1776), «Эссе о предметах философии» (1795).

ПОЛ ХЕЙНЕ (PAUL HEYNE)
(1931–2000)

Пол Хейне – американский экономист, профессор Сиэтлского университета, ученик и последователь известных американских экономистов А.А. Алчиана и В.Р. Аллена. «Экономическая теория для университетов» В.Р. Аллена впервые показала ему, каким образом вводный курс по экономике можно сделать и полезным, и интересным.

П. Хейне приобрел известность своей книгой «Экономический образ мышления», изданной в русском переводе в 1991 г. К тому времени, эта книга выдержала пять изданий в США и является одним из самых популярных курсов по экономике.

Продолжая традицию А. Смита, П. Хейне задается вопросами – каким образом миллионам людей удается достигать необычайной согласованности своих действий, столь характерной для современных индустриальных экономик, каким образом они могут координировать свои усилия с той высокой степенью точности, какая необходима для производства большого количества сложных благ? Согласованность в таких колоссальных масштабах, считает ученый, может достигаться в том случае, если отлажены механизмы координации, вовлекающие в сферу своего объяснения экономическое поведение индивида. Главная цель П. Хейне при написании «Экономического образа мышления» состояла в том, чтобы изложить понятийный аппарат, который поможет разобраться, каким образом и почему достигается согласованность между миллионами людей, а также почему такой согласованности иногда достичь не удается. Если те, кто правит обществом, не обладают таким знанием, то, по мнению П. Хейне, велика опасность хаоса и бедствий.

Основные работы. «Экономический образ мышления» (1991).

Глава 15. Экономическая культура: основные определения, сущность и функции

15.1. Основные определения культуры

Из множества определений культуры в мировой и отечественной литературе цели нашего анализа в первом приближении соответствует понимание культуры как социальной памяти общества – особого социального механизма, воспроизводящего эталоны поведения, проверенные опытом истории и соответствующие потребностям дальнейшего развития общества. Обобщая многие точки зрения, польский социолог *Ян Щепаньский* (1913–1979) пишет: «Существуют определенные идеи, передаваемые из поколения в поколение. С этими идеями связаны системы ценностей. Они, в свою очередь, определяют поведение и деятельность индивидов и групп, их способы мышления и восприятия. Весь этот комплекс называется культурой»[186].

В отечественной науке представление о культуре как социальной памяти общества разработано российским социологом *Юрием Александровичем Левадой* (1930–2006). Его главная идея состоит в определении культуры как особого рода языка (ценностей, знаний, норм, требований, санкций), освоение которого связывает новые поколения людей со всей предшествующей историей, позволяет новым поколениям овладевать опытом прошлых поколений и приумножать его. В связи с этим большое значение придается таким категориям, как «образец», «институционализация образцов поведения», соответствующие институты, порождающие определенный образ мышления и определенные образцы поведения[187].

Однако концепция культуры как социальной памяти, акцентируя роль культуры в обеспечении связи времен, преемственности поколений, не фиксирует культурного развития общества – обновления его ценностей и норм, на базе освобождения от одних ценностей и замены их другими, вытеснения устаревших ценностей новыми. Процесс обогащения и развития социальной памяти – неотъемлемый элемент общего воспроизводства культуры, который идет через постоянную переоценку ценностей.

Процессы сохранения и обновления культуры происходят противоречиво и порой дисфункционально. На одних этапах наблюдается уничтожение прежней культуры и ее носителей (как

это случилось в отечественной истории в 1917 г.), разрыв связи поколений и попытка начать с нуля, полная и далеко не всегда оправданная переоценка ценностей. На других этапах (например, в переходный период 1990-х гг.) наблюдается замедленное обновление ценностей и норм, которые отвечали бы требованиям времени и новым потребностям общества, доминирование устаревших социальных стереотипов. Однако названные этапы имеют внутреннюю взаимосвязь. Разрыв связи времен и поколений, уничтожение культурных традиций и их носителей: 1) нарушает естественный процесс обновления (воспроизводства) культуры; 2) искусственные заменители уничтоженных ценностей и традиций не могут развиваться естественным путем, консервируют те или иные элементы культуры (в частности, экономической) на протяжении жизни нескольких поколений. В конечном итоге изменение общественных отношений (возвращение экономики в лоно мирового хозяйства в ходе процессов ее реструктурирования) требует уже не обновления, а радикального изменения культурных ценностей, что неизмеримо труднее и длительнее.

Так, негативное отношение к проявлению различных форм конкуренции и предпринимательства свело на нет все типы активного экономического поведения и породило целый ряд ценностей и норм уравнительного характера. Это во многом обусловило пассивное экономическое поведение – без творчества, без перспективы, без максимальной самореализации в избранном деле. За 70 лет советской власти выработалось определенное понимание нормативно-общезначимого, определенный образ мышления, отчужденный от экономической самостоятельности, основанный не на экономических знаниях, а на вере во всесилие властных структур. Изменить его – дело жизни не одного поколения.

Классические определения культуры, основу которых составляет творческая деятельность человека и, следовательно, сам человек как субъект этой деятельности, нацеливают нас на понимание этого явления в единстве его процессуального развития и его результатов. «Культура, – пишет французский философ и культуролог *Абраам Антуан Моль* (р. 1930), – это интеллектуальный аспект искусственной среды, которую человек создает в ходе своей социальной жизни… Культура среды в широком смысле есть результат деятельности индивидов-творцов, живущих в этой среде. В то же время особенности их творчества обусловлены понятиями, словами и формами, которые они получают из своего окружения. Следовательно, существует постоянное взаимодействие между культурой и ее средой. Оно

возможно благодаря творческим личностям, способствующим ее развитию. Именно в этом проявляется социодинамика культуры», – заключает автор[188].

Сфера культуры выступает при таком подходе как сфера развития личности, что, разумеется, не исключает предметных форм ее бытия. С одной стороны, творческая деятельность всегда носит предметный, преобразующий характер. С другой стороны, объективированные результаты творческой деятельности сами есть не что иное, как опредмеченная, воплощенная в этих результатах деятельность прошлых поколений, которая обретает то или иное социокультурное значение, будучи включена в живую ткань общественных взаимосвязей – в процесс реальной человеческой деятельности. Вне этого процесса, т. е. вне развития, взятые сами по себе, результаты человеческой деятельности предстают лишь как функциональные формы, не раскрывающие исторического содержания культуры. И сам человек с его индивидуальными способностями, талантами, умениями – тоже продукт, результат человеческой общественной деятельности.

Таким образом, понятия культуры и деятельности тесно связаны между собой. Однако в каком же отношении находятся эти два понятия? «Видимо, наиболее продуктивно соотносить деятельность и культуру через категорию «способ». Культуру в этом плане можно определять как *способ деятельности.* Это ставит нас перед тем, что сама деятельность есть способ бытия общественного человека. В таком случае культура представляется как способ способа. Бояться такого удвоения термина не стоит. При всей его громоздкости оно вполне рационально»[189]. На то, что способ деятельности связан с определенным уровнем развития производительных сил и производственных отношений, обратил внимание еще К. Маркс в «Капитале». «Экономические эпохи, – пишет он, – различаются не тем, *что* производится, а тем, *как* производится, *какими* средствами труда»[190].

Потребность изучения культуры как системной целостности стала в определенной мере реализовываться в трудах В.Е. Давидовича и Ю.А. Жданова, М.С. Кагана, Л.Н. Когана, Э.С. Маркаряна, З.И. Файнбурга, сосредоточивших свои усилия на разработке принципов системного подхода к исследованию этого феномена как искусственной технологии человеческой деятельности[191]. Наиболее полно и основательно этот подход осуществлен российским философом Э.С. Маркаряном, работы которого явились важным шагом в исследовании теории культуры и способствовали решению ряда спорных и малоосвещенных в литературе проблем.

Эдуардом Саркисовичем Маркаряном (1929–2011) разработана деятельностная концепция культуры, ставшая одной из самых влиятельных на всем постсоветском пространстве. На уровне системного описания (представленного в его работах) способ деятельности выступает как набор специфических механизмов, обеспечивающих действие системы и соответствующую технологию их актуализации. Указание на способ деятельности предопределило угол рассмотрения системы, выраженный в вопросе: каким образом система действует? Исходя из этого, Э.С. Маркарян характеризует культуру как «специфический способ человеческой деятельности, включающий в себя чрезвычайно сложную и многогранную систему над биологически выработанных механизмов (и соответственно «умения» их актуализировать), благодаря которым стимулируется, программируется, координируется и реализуется активность людей в обществе»[192].

Наделяя культуру организационной и адаптивной функциями, Э.С. Маркарян выделяет в ней три подсистемы – природно-экологическую, общественно-экологическую и социорегулятивную. Выделение социорегулятивной подсистемы является методологически плодотворным, поскольку дает возможность показать аналитическую сферу социорегулятивных отношений, закрепленных в социальных институтах, нормах, ценностных установках и нормативных актах. В этой сфере сосредоточены, по мнению автора, как бы основные нервные узлы культуры, позволяющие ей осуществлять свои функции, достигая упорядочивающего и адаптивного эффекта. Непосредственным механизмом, обеспечивающим соответствующую организацию деятельности, становится институционализация (социальное упорядочение) отношений и поведения индивидов в самых различных областях общественной жизни. Именно благодаря институционализации человеческие действия социально программируются и координируются[193].

Основная познавательная роль разработанной системной модели культуры состоит, на наш взгляд, во всестороннем обосновании культуры как системы над биологически выработанных средств осуществления человеческой деятельности, благодаря которым и происходит функционирование и развитие общественной жизни людей. На заданной основе можно формировать методологически плодотворную целостную концепцию экономической культуры, обладающую способностью охватить всю полноту практики бытия этого социального явления, замыкающуюся в конечном счете на социальном субъекте, исходящую из реальных тенденций

становления его целостности и многосторонности. Целостность и процессуальность – это основные условия достаточных разрешающих способностей методологически плодотворной концепции культуры как в плане теоретических разработок этого феномена, так и в плане его непосредственного воплощения в практику выявления важных социальных проблем, связанных с регулированием экономического поведения субъекта.

Совершенно очевидно, что в сфере теоретического представления о культуре вызрела необходимость рассмотрения ее как феномена, который обеспечивает реализацию самой деятельности как ее имманентный *механизм*, как *способ ее существования*. Постановка вопроса о деятельностной природе культуры задает направление мысли в сторону выявления генетических проблем ее перманентного порождения и диалектического самовозобновления. Концепция рассмотрения культуры как *способа* человеческой деятельности (причем способа, понимаемого как целостный *механизм*, включающий в себя систему подмеханизмов) предполагает суждения о регулятивных возможностях, заложенных в этом способе относительно тех или иных характеристик активности людей в обществе. Проецируя принципы данного подхода на сферу социально-экономических отношений, мы приходим к пониманию экономической культуры как самоорганизующейся системы, являющейся специфическим модусом социальной самоорганизации. Именно благодаря культуре деятельность людей стимулируется, мотивируется, программируется и исполняется, а исторически выработанные типы культуры воспроизводятся и видоизменяются.

15.2. Экономическая культура: основные определения

Необходимость регулирования экономического поведения положена в основу понимания феномена экономической культуры российскими социологами-экономистами Т.И. Заславской и Р.В. Рывкиной. Они рассматривают **экономическую культуру** как «совокупность социальных ценностей и норм, являющихся регуляторами экономического поведения и выполняющих роль социальной памяти экономического развития: способствующих (или мешающих) трансляции, отбору и обновлению ценностей, норм и потребностей, функционирующих в сфере экономики и ориентирующих ее субъектов на те или иные формы экономической активности»[194].

Похожее определение можно встретить у российского экономиста Вадима Валерьевича Радаева (р. 1961). Он определяет

экономическую (хозяйственную) **культуру** как «совокупность профессиональных знаний и навыков, хозяйственных норм, ценностей и символов, необходимых для самоидентификации и выполнения хозяйственных ролей. Культура реализует функции двух основных типов: 1) это регулятивные функции, осуществляемые с помощью готовых концептуальных схем и накопленных информационных баз, общепринятых конвенций и норм, наборов устойчивых ритуалов и символов, с которыми должно соотноситься всякое, в том числе экономическое действие; 2) конституирующие функции, реализуемые через познавательные практики и способы трансляции информации, разыгрывание ролей и переопределение ситуаций в процессе экономического действия»[195].

Попробуем проанализировать эти определения экономической культуры с позиций нашего собственного опыта изучения этого феномена. Авторы рассматривают экономическую культуру как некое образование (совокупность социальных ценностей и норм), которое имеется в наличии и призвано регулировать те или иные процессы. Содержание экономической культуры в виде совокупности ценностей и норм вводится в рамки существующего экономического устройства общества и отражает это устройство. При этом, на наш взгляд, упускаются из виду как моменты исторической преемственности этих ценностей (связь времен), так и моменты их обновления в процессе постоянного воспроизводства культуры. Таким образом, вычленяя экономическую культуру как статический феномен и абстрагируясь от процесса ее развития, авторы входят в логическое противоречие между первой и второй частями своего определения. Если экономическая культура выступает только как совокупность социальных ценностей и норм, то она не может выполнять роль регулятора, которая ей приписывается далее, и способствовать отбору и обновлению ценностей и норм, функционирующих в сфере экономики.

Разумеется, для анализа того или иного предмета необходимо мысленное вычленение его из бесконечного многообразия связей и отношений. Однако это лишь момент познания. Образование понятий поэтому предполагает воспроизводство всех связей и отношений и выявление среди них существенных – определение сущности, которая проявляется в живом взаимодействии и развитии. Что же касается данных определений, то они охватывают совокупность ценностей и норм как результат человеческой деятельности. Ни сама деятельность, ни человек ее осуществляющий, ни, следовательно, взаимодействие между людьми, в культуру, согласно данным

формулировкам, не включаются. Представленная как совокупность готовых форм и результатов, ценностей и нормативов, культура фактически понимается в качестве функционального образования той или иной социально-экономической системы, выполняющего по отношению к последней стабилизирующую роль. Получается, что развитие культуры хотя и признается авторами данных определений, но лишь как привнесенное в нее извне. Самой же культуре присущи, в данных трактовках, лишь функционирование в рамках той или иной качественной определенности.

Исходя из классического понимания культуры как двуединого процесса сохранения и воспроизводства культурных ценностей и используя «рациональное зерно» в определении Т.И. Заславской и Р.В. Рывкиной, мы определяем *экономическую культуру как систему созданных в ходе научно-технического прогресса социальных механизмов, благодаря которым регулируется включенность хозяйствующих субъектов в экономическую деятельность, и степень их самореализации в тех или иных типах экономического поведения*[196]. Это означает формирование прошлым экономическим опытом определенного состояния экономического мышления, экономических интересов и социальных стереотипов социальных слоев, социальных групп, индивидов и реализацию этого состояния в определенной экономической деятельности.

15.3. Особенности экономической культуры как системы механизмов

Каковы же основные особенности экономической культуры как системы социальных механизмов, регулирующих в конечном итоге экономическое поведение?

1. Экономическая культура включает в себя только те ценности, потребности, предпочтения, которые возникают из нужд экономики и оказывают на нее значимое (позитивное или негативное) влияние. Это и те социальные нормы, которые, возникая в обществе, обретают в экономической сфере свое специфическое значение (например, общая норма социальной справедливости как социального равенства для всех воплотилась в экономической сфере в уравнительный принцип оплаты по труду). Это и те социальные нормы, которые возникают из внутренних потребностей экономики.

2. Особенность экономической культуры определяется теми каналами, через которые она регулирует экономическое поведение индивидов и групп; в их число входят: экономические

интересы; социальные стереотипы; социальные ожидания и ценностные ориентации и др. При этом чем содержательнее и рациональнее экономическое мышление индивидов и групп, тем более профессионально их экономическое поведение.

3. Особенность экономической культуры видится в том, что в качестве системы социальных механизмов, регулирующих включенность хозяйствующих субъектов в экономическую деятельность и степень их самореализации в тех или иных типах экономического поведения, она в большей степени, чем любая другая культура, ориентирована на управление экономическим поведением людей.

Действительно, регулятивные ценности и нормы экономической культуры имеют организационную направленность – нацелить массы на те или иные действия, активизировать их экономическое поведение. Так, все серьезные повороты в политике сопровождались выдвижением соответствующих лозунгов экономического характера. Лозунг как момент культуры, направленный на то, чтобы выработать у людей социально-экономические стереотипы, тем сильнее мотивирует людей на решение выдвинутых задач, чем противоречивее и эмоциональнее их экономическое мышление, сформированное на вере в символы. Такими были лозунги «Учиться коммунизму» (в начале революции); «Учиться торговать» (в период НЭПа); «Техника в период реконструкции решает все» (на этапе индустриализации); «Чтобы работать по-новому, нужно начать думать по-новому» (в годы перестройки); «Приватизация» (в переходный период). Можно сказать, что экономическая культура ориентирована на управление экономическим поведением в той мере, в какой сформирован прошлым опытом экономического развития образ экономического мышления индивида, группы, общества.

15.4. Функции экономической культуры

Экономическая культура, как и культура в целом, выполняет роль социальной памяти, но не всей социальной памяти общества, а лишь того ее сегмента, который связан с историей экономических отношений. Мы можем говорить о *трансляционной функции.* Это передача из прошлого в настоящее, из настоящего в будущее социально-экономических ценностей, норм, потребностей, предпочтений, мотивов поведения. Из прошлого в современность транслируются нормы и ценности, регулирующие включенность хозяйствующих субъектов в экономическую деятельность в зависимости от уровня развития их

экономического мышления.

Мы можем говорить о *селекционной функции культуры*, связанной с отбором из унаследованных ценностей и норм тех, которые необходимы (полезны) для решения актуальных задач развития общества. Экономическая культура отбирает (выбраковывает, сохраняет, накапливает) те ценности и нормы, которые необходимы для развития гибкого экономического поведения субъектов развития экономики. Однако идеологические установки могут модифицировать этот естественный процесс и даже приостановить его введением идеологических рамок и нормативов.

Мы можем говорить об *инновационной функции* экономической культуры, которая проявляется в обновлении социальных ценностей и норм путем выработки новых и заимствования прогрессивных ценностей из других культур. Полнота и качество выполнения этих функций определяет регулятивные возможности экономической культуры как системы внебиологически выработанных механизмов.

Так, *трансляционная функция* проявляется через такие характеристики, как степень автономности, степень декларативности и степень директивности компонентов культуры. Прежде всего это степень автономности (или зависимости от других видов культуры), которая свидетельствует о том, в какой мере на экономическую культуру влияют идеологическая, научная, нравственная, художественная культуры; какова сила и характер этого влияния; в какой мере оно способствует (или препятствует) развитию экономической культуры.

Степень *декларативности* (конструктивности) *компонентов культуры* говорит о соотношении в ней ценностей и норм, которые только провозглашаются, но не реализуются на практике. Декларативность (якобы выполнение функций) свидетельствует о том, развивается ли экономическая культура естественно-историческим путем или находится в режиме внешней регуляции, управления извне.

Степень директивности (демократичности) характеризует зависимость экономической культуры от неких «надсистем», обладающих правом директировать (хотя степень этой зависимости может быть разной). Этот момент отражает специфические черты определенных культур прежде всего в системах с тоталитарным режимом власти, когда самоуправление отступает на второй план.

Селекционная функция экономической культуры проявляется через степень разнообразия (однообразия), интегрированности

(дезинтегрированности), коллективизма (индивидуализма). Степень разнообразия (однообразия) характеризуется количеством образцов поведения, представляющих различные типы экономических отношений (например, основанных на государственной, кооперативной, личной и других формах собственности, на использовании внутренних и внешних рынков, на управлении «сверху» и самоуправлении, на хозрасчетных и административных рычагах управления и др.). Степень разнообразия экономической культуры тем больше, чем шире диапазон таких отношений, а также чем существеннее различия между ними. Разнообразие рассматривается как свидетельство развитости и жизнеспособности экономической культуры: чем больше это разнообразие, тем богаче культура, тем более она способна к саморазвитию. Не случайно итальянский экономист, основатель и президент Римского клуба *Аурелио Печчеи* (1908–1984) включает культурное разнообразие в число условий выживания человечества: «Подобно тому, – отмечает он, – как биологический плюрализм и дифференциация способствуют стойкости природных систем, культурное и политическое разнообразие обогащает человеческую систему»[197]. Основа этого явления – богатство структуры – сопровождается богатством внутренних связей, и следовательно, повышает регулятивные возможности культуры.

Степень интегрированности (дезинтегрированности) проявляется в согласованности (или несогласованности) экономических норм и ценностей, стереотипов экономического поведения разных социальных групп. Согласование рассматриваемых компонентов повышает регулятивные потенции экономической культуры, позволяет стабилизировать ее состояние на том или ином этапе развития. Вместе с тем интегрированность не исключает разнообразия. Проблема состоит в том, как сделать экономическую культуру интегрированной при одновременном усилении ее разнообразия.

Что касается степени коллективизма (индивидуализма), то для поддержания стабильности социальной системы, ценности и нормы всеобщего характера должны органично увязываться с ценностями группового и индивидуального уровней. Если же ориентация экономических субъектов на ценности и нормы всеобщего характера слабы или отсутствуют, то стабильность нарушается, общественные отношения становятся неустойчивыми, экономика – малоуправляемой. Можно предположить, что в ситуации, когда надгрупповые ценности не являются реальными ориентирами поведения, совершенствование внутригрупповых связей не может стимулировать развития

общества и его экономики. Следовательно, регулятивные свойства культуры в данном аспекте во многом зависят от ориентации людей на экономические ценности более высокого плана, нежели ценности отдельных групп и слоев.

Инновационная функция экономической культуры проявляется через такие характеристики, как степень инновационности (консерватизма); масштабы заимствования образцов новых технологий, форм организации экономических и управленческих отношений, моделей группового поведения на рынке товаров, труда и услуг; ценность экономической активности населения для властных структур; ценность экономической активности для самого населения.

Степень инновационности (консерватизма) проявляется через соотношение в экономической культуре новых ценностей, норм, образцов поведения (по сравнению с теми, которые устарели и не отражают актуальных потребностей общества). Регулятивные свойства культуры тем сильнее, чем динамичнее идет процесс ее обновления, и наоборот, консервация устаревших ценностей, норм, стимулов поведения свидетельствует о слабости ее регулятивных потенций и отрицательно влияет на общественное развитие.

Одна из важнейших характеристик полноты проявления инновационной функции – степень рациональности – выражается через соотношение норм, основанных на осознанных целях и ценностях, и таких, которые основаны на привычке, укоренившихся традициях, обычаях, характерных для того или иного типа общественного устройства. Понятие «традиционное действие», находящееся, по М. Веберу, «на границе» того, что можно назвать «осмысленно» ориентированным, противопоставляется им рациональному действию, определяемому рациональным осознанием его целей, средств и взаимосвязи между ними в каждом отдельном случае. Развитие экономической культуры в отечественном производстве повысило рациональность действий, но проблема соотношения рациональности и традиционализма остается актуальной.

15.5. Специфика инновационной функции экономической культуры

Специфику проявления инновационной функции характеризуют масштабы заимствования. Оно может происходить в процессе миграции или диффузии культурных инноваций из одной культуры в другую или путем прямого заимствования. Для отечественной экономики термины «диффузия» и «миграция» не

адекватны существу происходящих процессов, так как в ней доминируют не столько естественно-исторические, сколько управляемые процессы. Здесь наиболее адекватным понятием является «заимствование».

Основным *социальным противоречием*, затрудняющим выполнение инновационной функции экономической культуры, является противоречие между приверженностью к существующим нормам (как социально-экономическим стандартам, образцам экономического поведения) и осознанием необходимости инновационной деятельности. Норма хранит существующее, а инновационная деятельность его изменяет. И то и другое происходит одновременно: только в их подвижном взаимодействии, постоянном смещении равновесия между ними в ту или иную сторону возможно сосуществование функционирования и развития.

В управляемой экономике выполнению инновационной функции культуры (а конкретно введению того или иного новшества) может противостоять административное ограничение. Понятно, что борьба с таким ограничением может быть затяжной и изнурительной для новаторов и, в конце концов, зависит от волевого решения. И совсем другое дело, если источник консерватизма уходит в традиции экономического поведения. В этом случае конкретного и разового решения недостаточно, быстрые сдвиги маловероятны. Требуется эволюционное развитие как общей, так и экономической культуры.

Итак, баланс – приверженность социально-экономическим нормам и осознание необходимости экономических инноваций – в зависимости от уровня развития экономического мышления хозяйствующих субъектов, может сдвигаться в ту или иную сторону Если преобладает приверженность, это грозит застоем в социально-экономической мысли и соответственно в экономической деятельности, который может выражаться в идеализации прошлого, его противопоставлении настоящему Но вместе с тем устойчивость системы является важным фактором отсеивания нежизнеспособных инноваций, их испытания на перспективность. Поэтому было бы неверно создавать культ новизны, как и недооценивать позитивное значение уже существующего, признанного.

Доминирование в отечественной экономике управляемых процессов создало уникальную ситуацию, когда инновация зачастую внедрялась только административным решением без учета как социокультурных, так и социоэкономических факторов. Это порождало сугубо специфические особенности реализации инновационной функции в отечественной экономике. Прежде

всего она ставилась в зависимость от уровня экономического мышления представителей властных структур, управляющих экономикой, и от носителей консервативных стереотипов на местах. В массовых масштабах имели место следующие методы:

• «кусочного внедрения» (когда под видом освоения новшества принимался лишь один из его элементов; «вечного эксперимента», экономические нововведения проходили предварительную апробацию на отдельных объектах и этим дело кончалось;

• «отчетного внедрения» (когда имело место принципиальное расхождение между номинальным освоением и фактическим использованием новшества).

Итак, каковы же причины сдвига баланса – приверженность к старому либо осознание нововведений – в сторону приверженности? *Во-первых*, это доминирование управления экономикой. *Во-вторых*, это малоэффективный способ взаимосвязи косного экономического сознания и противоречивого, эмоционального экономического мышления, не обладающий регулятивным воздействием на мотивацию достижений, в которых видится риск и непредвиденные трудности. *В-третьих,* это далеко не всегда оправданная установка – «проще купить за границей», в которой проявлялось и проявляется неверие в отечественную технику.

Так, 1960-е гг. характеризовались технической политикой, нацеленной на копирование зарубежных образцов машин и оказавшейся (по мнению экспертов) стратегически недальновидной. Между тем в отечественных электронно-вычислительных машинах (семейства «Минск», «Урал» и др.), составлявших основу парка машин в 1960-х – начало 1970-х гг., были реализованы многие передовые по тем временам идеи; на их разработке выросли кадры отечественных конструкторов ЭВМ, способные и дальше творчески развивать отечественные линии машин с учетом особенностей производства и стиля использования техники. В 1960-е гг. советские конструкторы за счет использования более продуманных и эффективных алгоритмов при относительно скромных параметрах элементной базы решали те же задачи, что и американские ученые. Этот опыт, обогащенный принципиально новыми идеями и решениями, следовало бы, как считают эксперты, положить в основу создания отечественных ЭВМ нового поколения. Следует также учитывать, что быстрые темпы обновления мирового парка ЭВМ, взаимоувязанность системных и технологических вопросов делают метод копирования зарубежных прототипов бесперспективным и вызывают настоятельную необходимость

пересмотра концепции развития вычислительной техники, преодоления консервативных стереотипов, формирования нового качества научно-технического мышления[198].

Можно сделать вывод, что степень инновационности отечественной экономической культуры и масштабы внедрения новшеств чрезвычайно низки. Эта низкая инновационность имеет две формы проявления: институциональную и личностную. Первая проявляется в монополизме ведомств на достижения науки и техники, слабой ориентации экономических организаций (производственных, снабженческих, торговых и др.) на внедрение передовых методов работы, на усвоение прогрессивного мирового опыта, в недостаточной переквалификации персонала. Вторая, личностная форма находит свое выражение в масштабах инновационного поведения (как экономического компонента) субъектов экономики, развитости их установок на разработку и внедрение новшеств. В этом случае низкая инновационность экономики отражает неразвитость ценностей, регулирующих преобразовательную деятельность в сфере экономики: ценности творчества, успеха, риска, нетривиальных достижений. Стимулы, способные питать такие ценности, оказались ослабленными (если не отсутствующими). Основная масса управленческих и инженерно-технических работников оказалась не ориентированной на внедрение технологических, а тем более социально-экономических новшеств[199].

В заключение отметим, что административное управление экономикой (при деформированном действии основных социально-экономических законов, в частности закона конкуренции), низкий уровень развития экономического мышления хозяйствующих субъектов, подчиненного практике тотального управления, – все это затрудняет полноценную реализацию основных функций экономической культуры – трансляционной (где преобладают зависимость от идеологии и политики, декларативность, директивность), селекционной (где господствует культурное однообразие), инновационной, связанной с активным внедрением инноваций в экономическую и социальную сферы. Разрешение выявленных противоречий во многом зависит от того, насколько полно задействованы механизмы функционирования экономической культуры.

Резюме

1. Обобщая многие точки зрения, польский социолог Я. Щепаньский писал: «Существуют определенные идеи, передаваемые из поколения в поколение. С этими идеями связаны

системы ценностей, они, в свою очередь, определяют поведение и деятельность индивидов и групп, их способы мышления и восприятия. Весь этот комплекс называется культурой».

2. Из множества определений культуры, имеющихся в мировой и отечественной литературе, цели нашего анализа более всего соответствует понимание культуры российским социологом Ю.А. Левадой как социальной памяти общества – особого социального механизма, воспроизводящего эталоны поведения, проверенные опытом истории и соответствующие потребностям дальнейшего развития общества. Этот механизм обеспечивает связь между современными образцами деятельности и поведения людей (во всех сферах общества, включая экономику) и их образцами, сложившимися на более ранних стадиях развития общества.

3. Понятия культуры и деятельности многими философами связываются между собой. Определение культуры как способа деятельности впервые было четко сформулировано Э.С. Маркаряном и оказалось весьма плодотворным. На уровне системного подхода (представленного в работах Э.С. Маркаряна) способ деятельности выступает как набор специфических механизмов, обеспечивающих действие системы и соответствующую технологию их актуализации. Э.С. Маркарян характеризует культуру как «специфический способ человеческой деятельности, включающий в себя чрезвычайно сложную и многогранную систему внебиологически выработанных механизмов (и соответственно «умения» их актуализировать), благодаря которым стимулируется, программируется, координируется и реализуется активность людей в обществе». В сфере теоретических представлений о культуре вызрела необходимость рассмотрения ее как феномена, который обеспечивает реализацию самой деятельности, как ее имманентный механизм, как способ ее существования в русле эволюции культуры с присущими ей средствами.

4. Экономическая культура трактуется как «проекция» общей культуры на сферу социально-экономических отношений, т. е. отношений индивидов, групп, классов, занимающих разное положение в системе производства, распределения, обмена и потребления общественного продукта. Исходя из данной концепции, российские социологи-экономисты Т.И. Заславская и Р.В. Рывкина определяют экономическую культуру как «совокупность социальных ценностей и норм, являющихся регуляторами экономического поведения и выполняющих роль социальной памяти экономического развития: способствующих (или мешающих) трансляции, отбору и обновлению ценностей,

норм и потребностей, функционирующих в сфере экономики и ориентирующих ее субъектов на те или иные формы экономической активности».

5. Исходя из классического понимания культуры как двуединого процесса сохранения и воспроизводства культурных ценностей и используя «рациональное зерно» в определении Т.И. Заславской и Р.В. Рывкиной, мы определяем экономическую культуру как систему созданных в ходе научно-технического прогресса социальных механизмов, благодаря которым регулируется включенность хозяйствующих субъектов в экономическую деятельность и степень их самореализации в тех или иных типах экономического поведения. Это означает формирование прошлым экономическим опытом определенного состояния экономического мышления, экономических интересов и социальных стереотипов социальных слоев, социальных групп, индивидов и реализацию этого состояния в определенной экономической деятельности.

6. Основные особенности экономической культуры как системы механизмов, регулирующих экономическое поведение индивидов и групп, состоят в следующем. *Во-первых*, экономическая культура включает в себя социальные нормы и ценности общественного масштаба, обретающие в экономической сфере свое специфическое значение, и социальные нормы, возникающие из внутренних потребностей экономики. *Во-вторых*, экономическая культура определяется каналами, через которые она регулирует экономическое поведение индивидов и групп; в их число входят экономические интересы, социальные стереотипы, ценностные ориентации, социальные ожидания и др. *В-третьих*, экономическая культура ориентирована на управление экономическим поведением социальных субъектов (индивиды, социальные группы, трудовые коллективы) в зависимости от уровня развития их экономического мышления.

7. В качестве системы социальных механизмов экономическая культура регулирует экономическое поведение через посредство выполнения трансляционной, селекционной и инновационной функций.

Трансляционная функция экономической культуры – это передача из прошлого в настоящее, из настоящего в будущее ценностей, норм, правил и образцов поведения. *Селекционная функция* экономической культуры – это отбор из унаследованных ценностей и норм тех, которые необходимы для решения актуальных задач развития общества. *Инновационная функция* экономической культуры – это обновление социальных ценностей и норм путем выработки новых и заимствования прогрессивных

ценностей из других культур. Чем более развиты и более полно осуществляются названные функции в процессе регулирования экономического поведения социального субъекта, тем успешнее проявляет себя экономическая культура как система социальных механизмов данного процесса.

8. Основным социальным противоречием, затрудняющим выполнение инновационной функции экономической культуры, является противоречие между приверженностью индивидов и групп к существующим социальным стандартам и образцам поведения и осознанием необходимости инновационной деятельности. Норма сохраняет существующее положение вещей, а инновационная деятельность это положение изменяет: только в их подвижном взаимодействии, постоянном смещении равновесия между ними в ту или иную сторону возможно осуществление инновационной функции экономической культуры.

Контрольные вопросы

1. Каково представление о культуре как социальной памяти общества. Каковы возможности и ограничения этого подхода?
2. Какова концепция культуры как способа деятельности. В чем заключается плодотворность данного подхода?
3. Каково определение экономической культуры, предложенное Т.И. Заславской и Р.В. Рывкиной. В чем состоит прогрессивность этого определения и его возможные недостатки?
4. Через посредство каких функций реализуется экономическая культура как система социальных механизмов регуляции экономического поведения?
5. В чем заключается основное противоречие, затрудняющее выполнение инновационной функции экономической культуры? Каковы, на ваш взгляд, пути разрешения этого противоречия?

Глава 16. Социальные механизмы регулирования экономических отношений и процессов

Общая *идея социального механизма* регулирования экономических отношений и процессов такова, что он фиксирует характер экономической активности социальных субъектов, а также те социальные и экономические регуляторы, от которых сам и зависит. Сущность социального механизма регулирования экономических отношений проявляется в выполняемых им функциях. Они состоят в том, что, передавая «импульсы регулирования» из области социальных отношений в экономическую сферу и обратно, механизм создает социальные условия для развития экономического сознания, экономического мышления, тех или иных типов экономического поведения субъектов, вступающих в определенные экономические отношения. Передача импульсов осуществляется через живую активность (деятельность, поведение) групп, функционирующих в системе экономических отношений и в то же время являющихся субъектами социальных отношений, занимающих то или иное положение в социальной структуре данного общества. Это означает, что способом функционирования социального механизма регуляции экономических отношений являются активность субъектов, их деятельность и поведение в экономической и социальной сферах общества. Эта активность, в свою очередь, детерминируется не только названными объективными регуляторами, но и состоянием экономического мышления субъектов, их экономическими интересами и социальными стереотипами.

Под социальным механизмом регулирования экономических отношений понимается определенный способ взаимодействия социальных субъектов по поводу производства, распределения, обмена и потребления различных благ и услуг, проявляющий себя в виде устойчивой структуры типов экономического поведения этих субъектов[200]. Регулятивные свойства социального механизма определяются, с одной стороны, правовыми, экономическими и социальными институтами, с другой – экономическим положением и социальным статусом разных социальных субъектов, а также состоянием ментальных (экономическое мышление), максимизационных (экономические интересы) и традиционных (социальные стереотипы) компонентов их экономического поведения.

16.1. Трактовка социальных механизмов как средства разрешения противоречий в рамках разных методологических подходов

В рамках разных методологических подходов возможна различная трактовка социальных механизмов и их регулятивных возможностей. Если обратиться к классическим истокам, то можно наблюдать, каким образом методологический подход формирует тот или иной принцип построения структуры социальных связей, составляющий специфику социальных механизмов регулирования экономических отношений и процессов.

Подход К. Маркса. К. Маркс рассматривал закономерности экономического развития с позиций экономических интересов, деятельности и отношений классов и соответственно стержнем социального механизма развития экономических отношений выступала классовая борьба пролетариата и буржуазии. Основу социального механизма составляет, по К. Марксу, экономический институт собственности, а скрытыми пружинами, посредством которых можно управлять ходом социально-экономических процессов, являются экономические интересы разных социальных классов, взаимодействующих по поводу производства, распределения, обмена и потребления ограниченных экономических ресурсов. В реализации этих экономических интересов буржуазия действует как управляющий, а пролетариат как управляемый, эксплуатируемый класс. Регулятором социальной активности буржуазии является получение максимальной прибыли путем эксплуатации рабочих; последние же стремятся дороже продать свой труд, чтобы улучшить условия и возможности воспроизводства своей рабочей силы.

Описание и объяснение регуляторов социальной активности разных классов, слоев и групп предполагает выявление структуры взаимосвязей между совокупностью нормативных стандартов, определяющих их жизнедеятельность, и социальными ожиданиями по отношению к этим стандартам как предпосылкой их экономического поведения. Управляемыми элементами общественного устройства являются, в рамках концепции К. Маркса, удовлетворение и стимулирование экономических интересов, создание благоприятных условий труда и воспроизводства рабочей силы. В качестве неуправляемых элементов, т. е. тех, на которые нельзя влиять непосредственно, выступают уровень и масштабы первичного накопления капитала, состояние экономических отношений, состояние и уровень развития техники и технологии, социальная организация

гражданского общества. Подобной позиции относительно неуправляемых элементов общественного устройства придерживаются также М. Вебер и Т. Веблен.

Действие (точнее, бездействие) социального механизма, по К. Марксу, состоит в углублении противоречия и нарастании конфликта между экономическими интересами буржуазии и рабочих, которые проявляются в усилении дифференциации общества по доходам и осознании рабочими этого усиления. К. Маркс считал, что *противоречие* экономических интересов буржуазии и пролетариата не подлежит регулированию и ведет к насильственной смене форм экономических и политических отношений. В реальности, как показал опыт развития ведущих капиталистических стран, возможен поиск компенсаторных социальных механизмов, действие которых направлено на согласование (в той или иной мере) экономических интересов и совершенствование экономических отношений существующих классов в русле развертывания научно-технического прогресса.

Объективная необходимость формирования универсальной рабочей силы (профессиональной и мобильной) заставила государство развивать на качественно новом уровне систему высшего и среднего специального образования и профессионального обучения. Необходимость получения более высокой прибыли с наименьшими затратами вынуждала работодателей улучшать условия и повышать оплату труда, совершенствовать условия быта, обогащать функциональное содержание труда, стимулировать трудовую (профессиональную, квалификационную, карьерную) мобильность работников, осуществляя рациональную кадровую политику.

Очевидно, что К. Маркс не увидел (или не захотел увидеть) неисчерпаемых возможностей социальных механизмов регулирования экономических отношений, а потому сделал радикально негативный вывод из своего анализа процесса производства капитала в пользу разрушения, в пользу революции. Но слишком велики и непредсказуемы социальные и экономические издержки столь радикального вывода. «Революция, – писал русско-американский социолог П.А. Сорокин, во-первых, означает изменение в поведении людей, их психологии, идеологии, верованиях и ценностях. Во-вторых, революция знаменует собой изменение в биологическом составе населения, его воспроизводстве и процессах отбора. В-третьих, это – деформация всей социальной структуры общества. В-четвертых, революция привносит с собой сдвиги в фундаментальных социальных процессах. Оценка революции – вещь сугубо субъективная, а научное ее изучение должно быть

исключительно объективным»[201].

Подход М. Вебера. С позиций культурологического подхода М. Вебера, основу социальных механизмов, регулирующих развитие экономической жизни, составляют политические, этические и религиозные институты. Именно они формируют необходимые духовные качества, особые черты человеческого характера, позволяющие не бояться нововведений и смены традиций, смотреть на свое дело как на духовное предназначение. Особую роль играет институт протестантства как активной религии, «подвигающей на труд как на призвание». Назначение этих институтов – влиять на духовную жизнь через авторитет, традиции, правовые нормы, наконец, эмоциональное признание; формировать «дух современного капитализма».

Выступая субъектом управления, религиозные институты формируют трудовую мораль хозяйственных субъектов (предпринимателей и рабочих) согласно нормам и правилам, предписанным протестантской этикой, для достижения собственного благосостояния. Чем активнее деятельность религиозных институтов, тем быстрее происходит формирование общественной психологии как элемента капиталистического духа, усвоение протестантами прагматичных по своей природе нравственных правил, подъем аскетического протестантизма.

Общественное сознание, воплощаясь в совокупности норм и правил активной протестантской религии, проявляется в форме систематизированного рационального мышления, основанного на глубоких нравственных убеждениях, и порождает определенный тип экономического поведения. К управляемым элементам социального механизма, в контексте веберовской концепции, относится такой тип рационального поведения, в процессе которого реализуется «систематическое и рациональное стремление к законной прибыли в *рамках своей профессии*»[202]. Подобный тип поведения нашел на капиталистическом предприятии свою наиболее адекватную форму, а капиталистическое предприятие, в свою очередь, нашло в нем наиболее адекватную духовную движущую силу.

Очевидно, что *существо противоречия в развитии процессов формирования* «духа капитализма» состоит в том, что естественной природе человека не свойственна рациональная, сугубо целенаправленная деятельность на увеличение капитала при существенном ограничении собственных потребностей. Но на подобную деятельность возникает запрос в обществе. И чем активнее этот запрос реализуется в деятельности религиозных, этических и политических институтов, тем естественнее человек постигает свое новое предназначение в служении делу

процветания капиталистического общества. Разрешение противоречия заключается том, чтобы сделать стремление к рациональности неотъемлемым свойством человеческой природы и соответственно человеческого поведения.

Подход Т Веблена. В рамках социологического подхода Т. Веблена регуляторами человеческих действий (потребительского поведения) выступают инстинкты, склонности и привычки, непосредственно вытекающие из потребительского образа жизни. Эволюция социальных институтов и природы человека происходит как естественный отбор наиболее приспособленного образа мыслей и типа поведения. Социальными механизмами формирования тех или иных типов потребительского поведения выступают обычаи, «социальные привычки», стиль и образ жизни, созданные определенной стадией исторического развития. Скрытыми пружинами, посредством которых можно формировать тот или иной тип потребительского поведения, являются у Т. Веблена действия традиций, обычаев, «социальных привычек» на тот или иной тип потребительского поведения. Привычка, по утверждению Т. Веблена, определяет «.. деятельность человека в любой области так же, как если бы эти элементы привычки носили характер врожденной потребности»[203].

Основные социальные институты, по Т. Веблену, – это экономический интерес, экономическое мышление, определенный образ мыслей, который формируется в рамках той или иной стадии исторического развития. Именно он и определяет рамки и характер потребительского поведения индивидов («демонстративного» и «подставного») как непосредственного выражения потребительского образа жизни. Главным фактором изменения социальных институтов являются социально-экономические и технико-технологические изменения, ибо образ мыслей людей определяется образом их деятельности и в более общем смысле – образом их жизнедеятельности. Технико-технологические нововведения, воплощаясь в тех или иных модных предметах быта, товарах и услугах, определяют стиль жизни тех или иных групп населения. Регуляции в концепции Т. Веблена поддается формирование мотивации демонстративного потребления, желания держаться на уровне общепринятых требований благопристойности относительно качества и количества потребляемых товаров.

Образ мышления, воспитанный доступностью элитарных вещей (предметов роскоши, продуктов, товаров, услуг), формирует определенный тип потребительского поведения («демонстративное потребление», демонстративное расточительство, погоня за качеством товаров и др.). В свою

очередь, принцип демонстративного расточительства направляет формирование образа мыслей в отношении того, что нравственно и почетно в предметах потребления и образе жизни. При этом данный принцип пересекается с другими нормами поведения и может оказывать непосредственное или опосредованное влияние на чувство долга, чувство прекрасного, представление о полезности и т. д.

Существо *противоречия в развитии процессов потребления* состоит в том, что естественной природе человека не свойственна гипертрофированность потребностей, направленность их на демонстративное и подставное расточительство. Однако на подобную деятельность их мотивирует сложившийся стиль жизни определенных социальных групп, правила приличия, престижа, статуса, не позволяющие жить и тратить ниже определенного уровня, принятого в обществе. И чем настоятельнее нормы общества диктуют качество и количество потребления, тем быстрее человек преодолевает уровень своих естественных потребностей и делает «естественным» навязанный ему стиль и образ жизни. Очевидно, что Т. Веблен открыл основные пружины функционирования и развития общества потребления в контексте капиталистического способа производства.

Таким образом, в рамках разных методологических подходов может быть различная трактовка социальных механизмов как средства разрешения противоречий. Однако общую специфику социального механизма составляет принцип построения структуры социальных связей и отношений, в которых социальные субъекты (социальные группы, слои, сообщества) находятся друг к другу в конкретных условиях места и времени, в рамках определенных общественных форм.

16.2. Специфика социальных механизмов регулирования экономических отношений

Специфику социальных механизмов составляет принцип построения структуры социальных связей и отношений, в которых социальные субъекты находятся друг к другу в конкретных условиях места и времени, в рамках определенных общественных форм, существующих в данное время и по природе своей преходящих. Исследование структуры социальных связей, развивающихся в процессе жизнедеятельности индивида (социальной группы, общности) с необходимостью предполагает изучение экономических интересов, экономического образа мышления, социальных стереотипов, социальных действий и взаимодействий. Тот или иной принцип построения структуры

социальных связей и отношений позволяет выявить, каким образом и какими методами социальный механизм регулирует взаимодействие социальных субъектов внутри определенной экономической сферы.

Для того чтобы выявить *сферу социального регулирования*, необходимо установить: направленность действий сходных социальных групп в одинаковых условиях; структуру социальных связей, рамками которых эта деятельность обусловлена; степень повторяемости и устойчивости социальных действий и взаимодействий социальных групп в условиях данной социальной системы функционирования.

Структура социальных связей выражает функциональную или вероятностную зависимость между объективными параметрами системы (совокупностью нормативных стандартов) и субъективными (совокупностью ценностных ориентаций и ожиданий по отношению к этим стандартам). Она детерминируется принятой обществом совокупностью социальных норм и средств социального контроля, накладывающих определенные ограничения на содержание и характер социальных действий и взаимодействий людей. Степень воздействия субъекта на объект, характер и объем изменений в объекте зависит от ситуационных факторов, личностных особенностей индивидов, социальных норм и средств социального контроля, особенностей социальной системы и окружающей среды.

Выявление *типа* и *регулятивных возможностей* социальных механизмов предполагает ответы на следующие вопросы: *какова* природа социальных отношений субъектов деятельности; *что* представляет собой структура устойчивых стандартизированных норм, предъявляемых обществом к исполнению этими субъектами своих ролей; *какова* структура ролевых ожиданий этих субъектов; *в какой мере* совпадение (или несовпадение) данных структур способствует наиболее полному проявлению социальных закономерностей развития описываемого феномена.

Общие принципы построения моделей социальных механизмов

Независимо от разных авторских трактовок понятия «социальный механизм», существуют общие черты социальных механизмов, из которых вытекают соответствующие методические процедуры анализа. Если мы изучаем тот или иной социальный механизм, регулирующий определенные экономические взаимодействия социальных субъектов, и хотим организовать

эмпирическое исследование, то наши приемы работы с информацией, используемые методы описания и объяснения должны отражать особенности изучаемого механизма и соответствовать им.

1. В качестве *функции*, выполняемой социальным механизмом по отношению к обществу, рассматривается *регулирование экономических отношений* и *процессов* в соответствии с общественными потребностями – ускорение одних, сдерживание или преодоление других. Подобная ориентация социальных механизмов означает, что они должны быть достаточно чуткими к общественным потребностям, в частности, к обнаружению дисфункциональности регулируемых ими процессов. Поэтому эмпирическое исследование должно обеспечивать углубление знаний об объекте – от непосредственного наблюдения за происходящим процессом к поиску порождающих его регуляторов, посредством которых можно влиять на ход этого процесса.

2. В качестве специфического субъекта выделяются определенные *социальные группы.* В рамках социального механизма эти группы образуют специфическую систему, связи элементов которой базируются на обмене результатами какой-либо деятельности – материальными благами, управленческими решениями, техническими проектами и др. Становясь «платформами» взаимодействий, они порождают межгрупповые взаимоотношения. Таким образом, социальные механизмы приобретают «субъективный» характер и функционируют за счет социальной активности – деятельности и поведения социальных групп, регулируемых, в свою очередь, уровнем развития экономического мышления, экономическими интересами, социальными стереотипами. Отсюда следует, что изучая механизм того или иного процесса, надо определить и охарактеризовать всех социальных субъектов, которые в нем участвуют. При этом необходимо выделять тех, кем управляют, и тех, кто управляет и принимает основные решения.

3. Социальные механизмы базируются на исторически сформированных структурах, получивших название «социальных институтов» как *совокупности социальных норм* и *культурных образцов*, определяющих устойчивые формы экономического поведения в соответствии с этими нормами. Каждый институт представляет собой специфический комплекс социальных норм, служащих образцами индивидуального и коллективного (группового) экономического поведения в соответствующих сферах общественной жизни. Для контроля за осуществлением этих норм, стимулирования желательного и ограничения

нежелательного поведения субъектов, в рамках большинства институтов создаются формальные организации – государственные и на общественных началах. Например, механизм, регулирующий трудовую мобильность кадров, включает нормы административного права, традиционные способы административного руководства, принципы кадровой политики, принятые критерии оценки работников разных возрастов, профессий, национальностей.

Из этого следует, что в число регуляторов социальной активности субъектов необходимо включать все наиболее важные для протекания процесса социальные институты: характер проводимой политики, принятые идеологические ограничения, законодательные акты и т. п.

4. В состав социальных механизмов входят явления разной природы: *материальные* и *духовные*; относящиеся к общественному бытию и общественному сознанию. Последнее охватывает как научное, так и обыденное сознание, выражающееся в общественном мнении, социальных ожиданиях и установках, настроениях общества или отдельных групп. Понятие «общественное сознание» в определенной мере пересекается с понятием «социальные институты», но существует и как самостоятельная реальность. В общественном сознании (как и социальных институтах) откладывается опыт истории развития данного общества, который сказывается на функционировании всех социальных механизмов.

Вхождение в структуру социальных механизмов материальных и духовных ценностей позволяет, наряду с конкретными условиями жизнедеятельности социальных субъектов, охватить исследованием мощный пласт обыденного сознания респондентов, выраженного в общественном мнении, настроениях, социальных ожиданиях и установках различных социальных групп, слоев, сообществ.

5. В социальных механизмах рассматриваются *шк управляемые* (легко поддающиеся перестройкам), так и *слабо* или *вовсе неуправляемые элементы*, имеющие многовековую традицию и развивающиеся естественно-историческим путем (например, демографические процессы). Регулирующие их механизмы обладают большой инерционностью и устойчивостью, поскольку нормы и ценности населения, регулирующие демографические отношения, меняются медленно, на протяжении многих десятилетий. Дифференциация структурных элементов социального механизма на управляемые, слабо и совсем не управляемые позволяет формировать стратегию и тактику регулирования того или иного явления, выделяя и обосновывая те

элементы, которые поддаются воздействию в ходе трансформационных процессов, и обращая особое внимание на те элементы, развитие которых носит естественно-исторический характер и не поддается управленческим воздействиям.

6. *Системный характер социальных механизмов* проявляется в наличии внешних функциональных связей с обществом и внутренних связей между элементами, образующими механизм.

Системный характер социальных механизмов предполагает использование основных принципов системного подхода к анализу экономических процессов. Прежде всего это касается изучения проблемы целостности системы, согласования уровней ее функционирования и развития; взаимосвязи и взаимодействия ее структурных элементов; взаимодействия «системы» и «среды», что дает возможность наиболее полно отразить особенности экономических отношений и процессов; закономерности развития социальной системы в направлении возрастающей структурной и функциональной сложности. Ориентация на названные черты социальных механизмов при проведении конкретных социологических исследований является основным принципом, определяющим стратегию этих исследований.

16.3. Социальные механизмы регулирования функции: стратегические и тактические

Социальные механизмы регулирования функции являются *самодостаточным средством разрешения противоречий в протекании тех или иных дисфункциональных экономических процессов*[204]. Предназначение социальных механизмов регулирования функции – разрешать противоречия, возникшие в тех или иных экономических процессах и способствовать наиболее полному выполнению функций возрастания подвижности и использования рабочей силы в ходе трудовых перемещений. *Регулятивные возможности* социальных механизмов связываются в этом случае как с субъективным влиянием на социально трудовые ориентации (в плане обучения новым профессиям и включения в гибкие формы труда), так и объективным изменением природы экономических отношений в соответствии с программами реструктуризации экономики. Критерием социальной эффективности социальных механизмов является полнота проявления функций анализируемых процессов в русле позитивных тенденций общественного прогресса.

Действие социальных механизмов регулирования функции можно проследить в рамках социологической модели рынка рабочей силы, развивающейся посредством взаимодействия

территориальных и отраслевых перемещений. При этом каждый из видов трудовых перемещений осуществляет свои особые функции и регулируется особым образом[205]. Различные виды перемещений связаны между собой и практически не происходят в чистом виде. Территориальные перемещения могут быть одновременно и отраслевыми, и профессиональными. Таким образом, все виды перемещений, каждый по-своему, обеспечивают функционирование рынка рабочей силы.

В концепции функционирования рынка рабочей силы *стратегические социальные механизмы* выступают средством разрешения социальных противоречий, порождаемых неполноценной реализацией функций территориальных, внутри- и межотраслевых перемещений, и имеют в своей основе глубинные эволюционные процессы развития экономики. Регулятивные возможности социальных механизмов осуществляются тем полнее, чем глубже экономические и правовые механизмы включены в реальную практику. И наоборот, чем более нестабильна конкретная общественная ситуация в экономическом и правовом аспектах, тем слабее действие социальных механизмов.

В *территориальных перемещениях*, с одной стороны, действуют объективные процессы, связанные с реструктурированием экономики, а с другой – субъективные побуждения людей к поискам новых сфер приложения сил. Подобные перемещения выполняют функции возрастания подвижности, перераспределения и селекции рабочей силы, способствуя ее лучшему использованию. Основным видом социального противоречия территориальных перемещений является *противоречие* между необходимостью поиска людьми новых мест и новых сфер приложения сил и способностей (например, из трудоизбыточных в трудонедостаточные районы) и их неготовностью в силу объективных обстоятельств и сложившихся социальных стереотипов поступать данным образом.

Дело в том, что действие социальных механизмов территориальных трудовых перемещений изначально сводится «на нет» отсутствием развитого рынка жилья, существующей системой разрешительной прописки и другими факторами нерыночного состояния экономики. Данная ситуация обусловливает резко негативное отношение безработных ко всем видам территориальных перемещений в поисках новой работы. Объективных оснований для изменения этих ориентаций не имеется, поэтому доля безработных, не расположенных к тем или иным видам территориальных перемещений, практически не

изменилась в 2012 г. по сравнению с 1993 г. и колеблется около 80 % от общего количества.

Отраслевые перемещения вызываются радикальным изменением значимости и удельного веса тех или иных секторов (отраслей) в национальной экономике. По своим функциям они обеспечивают рабочей силой перестройку структуры производства и вносят регулирующий вклад во внешнюю мобильность рабочей силы. Противоречие, характерное для отраслевых перемещений, – это *противоречие* между необходимостью реструктурирования национальной экономики в направлении расширения третичного сектора (сервиса) и практическим отсутствием подобного реструктурирования (и обучения соответствующим специальностям). Замедленность развития сектора услуг (особенно – высокотехнологичных) имеет не только экономические, но и социальные последствия, ведущие к сохранению уровня общей безработицы до 5–6 % от экономически активного населения при неразвитой сфере сервисных услуг.

Действие механизма отраслевых перемещений заблокировано тем, что эти перемещения стимулируются со знаком минус. Так, заработная плата непроизводственной сферы намного ниже средней в экономике республики. Внутри непроизводственной сферы заработная плата в сфере управления выше, чем в сфере науки и народного образования, тогда как в индустриально развитых странах все происходит наоборот. В результате подобного «стимулирования» темпы прогрессивных отраслевых перемещений низки и имеют тенденцию к замедлению. При этом неготовность сектора сервисных услуг принять, переобучить и трудоустроить перемещаемые контингенты людей создает проблему вынужденной безработицы.

Тактические социальные механизмы регулирования функции. Изучение регулятивных возможностей социальных механизмов рынка рабочей силы приводит к выводу, что одни из них (механизмы регулирования занятости) могут развиваться в русле государственной политики балансирования спроса и предложения на рынке труда, а другие (механизмы территориальной и отраслевой мобильности) имеют в своей основе глубинные эволюционные и революционные процессы развития экономики и не могут быть задействованы административным порядком.

В ситуации, когда стратегические социальные механизмы регулирования территориальных и отраслевых перемещений не эффективны, введение в действие *тактических социальных механизмов* регулирования занятости (профессионального

обучения и переобучения, гибких форм труда и рабочего времени и др.) приобретает ограниченный характер и далеко не всегда способствует повышению социальной ориентации рыночных отношений. В настоящее время эти механизмы действуют в направлении сохранения полной занятости в государственной сфере (при значительном снижении производительности труда) и в направлении сокращения регистрируемой безработицы при сохранении различных форм скрытой и нерегистрируемой безработицы.

Ограничено действие и таких социальных механизмов регулирования занятости, как механизмы гибких форм труда и рабочего времени. Объективные условия функционирования этих механизмов в постсоветской экономике еще не созданы, но субъективные предпосылки выражены довольно отчетливо, особенно в женской среде. На главное место среди гибких форм труда и рабочего времени ставится работа с неполным рабочим днем и неполной рабочей неделей, на второе – работа по контрактам и субконтрактам и в сфере обслуживания, на третье – временная и сезонная работа. Чем определяются темпы развития гибких работ? Во-первых, избыточностью труда, что ведет к значительному сдвигу власти от продавцов рабочей силы к ее покупателям на рынке труда. Во-вторых, активным ростом сервисных услуг и сервисоподобных производств, что создает необходимость повышения гибкости трудового процесса. В-третьих, применяя гибкие контракты, работодатели пытаются избегать сравнительно жесткой структуры заработной платы и регуляции занятости с помощью увольнения и вынужденных отпусков.

В ситуации, когда *механизмы балансирования спроса и предложения рабочей силы* посредством территориальных и отраслевых перемещений не задействованы, а возможности механизмов регулирования занятости ограничены, основным назначением механизма коррекции социально-трудовых ориентаций безработных становится формирование таких типов экономического поведения, которые способствуют балансу спроса и предложения на рынке труда ценой значительных материальных и моральных издержек. Прежде всего это относится к вынужденному переобучению безработных с высшим невостребованным образованием (их примерно 1/2 в общем составе безработных), профессиям, не требующим не только высшего, а иногда и среднего специального образования. В новой ситуации безработные вынужденно принимают новый, рыночный критерий оценки профессии – перспективность этой профессии на рынке труда – и вырабатывают соответствующую стратегию

поведения. Такова в общих чертах логика взаимодействия стратегических и тактических социальных механизмов регулирования отечественного рынка рабочей силы.

Сравнительный анализ иных типов рыночных систем – европейской и американской[206] показывает, что в большинстве европейских стран и США процессы, сопровождающие структурный сдвиг рынка труда из сферы производства в сферу сервиса, развивались под действием разных рыночных механизмов. Европейский рынок являет собой модель, характеризуемую социальной регуляцией трудовых отношений и значительным государственным сектором. В этой модели создаются почти одинаковые условия для всех работников в отношении регуляции занятости, заработной платы и доступности социального обеспечения.

Соединенные штаты Америки представляют собой противоположный тип рыночной системы. Это либеральная модель, в которой условия рынка регулируются в основном через рыночные механизмы балансирования спроса и предложения рабочей силы. Американский государственный сектор мал и играет весьма скромную роль на рынке труда как в том, что касается количества работников, занятых в данном секторе, так и по степени влияния на установление рыночных «правил игры».

Конечный результат – достижение высокого уровня благосостояния в обоих типах рыночной системы уравнивает эти модели по их жизнеспособности, и вопрос перемещается в иную плоскость: какая из них наиболее целесообразна для характера и этапа социально-экономического развития Республики Беларусь. Думается, уместно обратиться к авторитету нашего соотечественника и крупнейшего американского экономиста *Василия Васильевича Леонтьева* (1905–1999), который сравнивал экономику с яхтой в море: частная инициатива, как ветер в парусах, сообщает экономике свой импульс, а государственное регулирование, как руль, направляет экономику в ту или иную сторону. Если ветер не наполняет паруса, тогда и руль не поможет. И самое трудное – сбалансировать эти компоненты таким образом, чтобы движение было гибким, надежным и естественным. Идеальным исходом успешного реформирования В.В. Леонтьев считает «установление смешанных систем европейского типа, при которых состязательный рыночный механизм функционирует под строгим контролем государства, а всевозможные общественные и социальные службы поглощают большую часть общего национального дохода[207].

Большинство стран Западной Европы относится к числу наиболее развитых в экономическом отношении государств с

рыночной экономикой смешанного типа. Это означает не только множественность форм собственности, но и сочетание разных организационных форм бизнеса, сочетание различных типов рынков, а также форм и инструментов экономической политики на различных уровнях функционирования экономики. Однако при использовании опыта малых стран Западной Европы следует учитывать, что их экономические модели формировались в процессе длительной эволюции, отражают специфику исторического развития этих стран и не могут быть перенесены безболезненно на чужеродную почву Поэтому важнейшим методологическим вопросом становится вопрос поиска путей адаптации этих моделей к уникальным социально-экономическим и политическим условиям Беларуси как типичного постсоветского государства.

Резюме

1. Общая *идея социального механизма* регулирования экономических отношений и процессов такова, что он фиксирует характер экономической активности социальных субъектов, а также те социальные и экономические регуляторы, от которых сам и зависит. Передавая «импульсы регулирования» из области социальных отношений в экономическую сферу и обратно, механизм создает социальные условия для развития экономического сознания, экономического мышления, тех или иных типов экономического поведения субъектов, вступающих в определенные экономические отношения. Передача импульсов осуществляется через живую активность (деятельность, поведение) групп, функционирующих в системе экономических отношений и в то же время являющихся субъектами социальных отношений, занимающих то или иное положение в социальной структуре данного общества. Это означает, что способом функционирования социального механизма регуляции экономических отношений и процессов являются активность субъектов, их деятельность и поведение в экономической и социальной сферах общества.

2. Под *социальным механизмом регулирования экономических отношений* понимается определенный способ взаимодействия социальных субъектов по поводу производства, распределения, обмена и потребления различных благ и услуг, проявляющий себя в виде устойчивой структуры типов экономического поведения этих субъектов. Регулятивные свойства социального механизма определяются, с одной стороны, правовыми, экономическими и социальными институтами, с другой – экономическим

положением и социальным статусом разных социальных субъектов, а также состоянием ментальных (экономическое мышление), максимизационных (экономические интересы) и традиционных (социальные стереотипы) компонентов их экономического поведения. Взаимодействие экономической и социальной сфер – это, с одной стороны, влияние экономических отношений на социальную структуру общества и активность социальных групп (прямое воздействие), а с другой – влияние системы социальных неравенств и активности разных групп на протекание экономических процессов (обратное воздействие).

3. *Специфика социальных механизмов* определяется принципом построения структуры социальных связей и отношений, в которых социальные субъекты находятся друг к другу в конкретных условиях места и времени, в рамках определенных общественных форм. Исследование структуры социальных связей, развивающихся в процессе жизнедеятельности индивида (социальной группы, общности), с необходимостью предполагает изучение экономических интересов, экономического образа мышления, социальных стереотипов, социальных действий и взаимодействий. Тот или иной принцип построения структуры социальных связей и отношений позволяет выявить, каким образом и какими методами социальный механизм регулирует взаимодействие социальных субъектов внутри определенной экономической сферы.

4. *Социальные механизмы регулирования функции* являются самодостаточным средством разрешения противоречий, характерных для тех или иных функциональных процессов. Основным видом *противоречия территориальных перемещений* является противоречие между необходимостью поиска людьми новых мест и сфер приложения сил и способностей и их неготовностью в силу объективных обстоятельств и сложившихся социальных стереотипов поступать подобным образом. *Противоречие*, характерное для *отраслевых перемещений,* – это противоречие между необходимостью реструктурирования экономики в направлении расширения сферы услуг и замедленным процессом такого реструктурирования. В итоге, имеет место рост общей безработицы при неразвитой сфере услуг.

5. В концепции функционирования рынка рабочей силы *стратегические социальные механизмы* выступают средствами разрешения социальных противоречий, порождаемых неполноценной реализацией функций территориальных, внутри- и межотраслевых перемещений, и имеют в своей основе глубинные эволюционные процессы развития экономики.

Действие механизма территориальных трудовых перемещений изначально сводится «на нет» отсутствием развитого рынка жилья и явно выраженным нежеланием населения перемещаться из трудоизбыточных в трудонедостаточные места. Действие же механизма отраслевых перемещений заблокировано тем, что эти перемещения стимулируются «со знаком минус», т. е. заработная плата в непроизводственной сфере намного ниже средней по республике. В результате, темпы прогрессивных перемещений низки и имеют тенденцию к замедлению.

6. *Тактические социальные механизмы* регулирования функции (занятости и безработицы) выступают средствами согласования экономических интересов работодателей и наемной рабочей силы и обеспечивают функционирование рабочей силы на основе действия закона спроса и предложения. При устойчивом нарушении баланса спроса и предложения рабочей силы, рынок труда теряет свою способность автоматически регулировать те или иные проблемы функционирования, и возникает потребность в регулирующем воздействии государственных структур на приведение в равновесие спроса и предложения рабочей силы и создание благоприятной конъюнктуры рынка труда.

7. В условиях, когда *стратегические социальные механизмы* регулирования территориальных и отраслевых перемещений не эффективны, введение в действие *тактических* социальных механизмов регулирования занятости и безработицы приобретает ограниченный характер и далеко не всегда способствует повышению социальной ориентации рыночных отношений. Пока что эти механизмы действуют в направлении сохранения полной занятости в государственной сфере (при значительном снижении производительности труда), в направлении сокращения регистрируемой безработицы при сохранении различных форм скрытой и нерегистрируемой безработицы.

Контрольные вопросы

1. В чем состоит общая идея механизма регулирования экономических отношений и процессов?
2. Что понимается под социальным механизмом регулирования экономических отношений социальных субъектов?
3. Каковы основные принципы построения структуры социальных механизмов регулирования экономических отношений и процессов?
4. Каковы основные механизмы регулирования функции?
5. В чем состоит дисфункциональность территориальных и отраслевых перемещений?

6. Как вы можете охарактеризовать стратегические механизмы регулирования дисфункциональных экономических процессов?

7. Что входит в определение тактического механизма регулирования занятости и безработицы?

8. Каковы социальные последствия неэффективности социальных механизмов регуляции территориальных и отраслевых перемещений?

Глава 17. Социологический анализ: поэтапный принцип изучения сложного объекта как единого социального организма

17.1. Системный подход как основа социологического анализа

Одним из главных методов в экономической социологии является социологический анализ, представляющий собой изучение сложного объекта (общества, региона, отрасли, предприятия и др.) как единого социального организма, жизнедеятельность которого осуществляется путем взаимодействия различных его сфер (экономической, политической, идеологической и др.). Основу социологического анализа составляет системный подход в виде конкретизации принципов диалектики применительно к исследованиям объектов как систем.

Системный подход – направление методологии специального научного познания и социальной практики, в основе которого лежит исследование объектов как систем. Методологическая специфика системного подхода определяется тем, что он ориентирует исследование на раскрытие целостности объекта и обеспечивающих эту целостность механизмов; на выявление многообразных типов связей сложного объекта и сведение их в единую теоретическую картину[208].

Предпосылкой проникновения системного подхода в науку явился переход к новому типу научных задач: в целом ряде областей науки центральное место начинают занимать проблемы организации и функционирования сложных объектов; познание начинает оперировать системами, границы и состав которых далеко не очевидны и требуют специальных исследований в каждом отдельном случае. Аналогичные по типу задачи возникают и в социальной практике; в социальном управлении вместо решения локальных отраслевых задач и принципов, ведущую роль начинают играть крупные комплексные проблемы, требующие тесного взаимоувязывания экономических, социальных и иных аспектов общественной жизни. Развитие исследований в этом направлении показало, что совокупность проблем методологии системного исследования существенно превосходит рамки задач общей теории систем. Для обозначения

этой более широкой сферы методологических проблем и применяют термин «системный подход», который в 1970-х гг. прочно вошел в научный обиход.

Системный подход не существует в виде строгой методологической концепции: он выполняет свои эвристические функции, оставаясь не очень жестко связанной совокупностью познавательных принципов, основной смысл которых состоит в соответствующей ориентации конкретных исследований. Эта ориентация осуществляется двояко: 1) содержательные принципы системного подхода позволяют фиксировать недостаточность старых, традиционных предметов изучения для постановки и решения новых задач; 2) понятия и принципы системного подхода существенно помогают строить новые предметы изучения, задавая структурные и типологические характеристики этих предметов и таким образом способствуя формированию конструктивных исследовательских программ.

Позитивная роль системного подхода может быть сведена к следующим основным моментам. *Во-первых*, понятия и принципы системного подхода выявляют более широкую познавательную реальность по сравнению с той, которая фиксировалась в прежнем знании. *Во-вторых*, системный подход содержит в себе новую, по сравнению с предшествующими, схему объяснения, в основе которой лежит поиск конкретных механизмов целостности объекта и выявление достаточно полной типологии его связей. Реализация этой функции обычно сопряжена с большими трудностями; для действительно эффективного исследования недостаточно зафиксировать наличие в объекте разнотипных связей, необходимо еще представить это многообразие в операциональном виде, т. е. изобразить различные связи как логически однородные, допускающие непосредственное сравнение и сопоставление.

В-третьих, из важного для системного подхода тезиса о многообразии типов связей объекта следует, что сложный объект допускает не одно, а несколько расчленений. При этом критерием обоснованного выбора наиболее адекватного расчленения изучаемого объекта может служить то, насколько в результате удается построить «единицу» анализа (такую, например, как товар в экономическом учении К. Маркса), позволяющую фиксировать целостные свойства объекта, его структуру и динамику.

Широта принципов и основных понятий системного подхода ставит его в тесную связь с другими методологическими направлениями современной науки. По своим познавательным установкам системный подход имеет особенно много общего со

структурализмом и структурно-функциональным анализом, с которыми его связывает не только оперирование понятиями структуры и функции, но и акцент на изучение разнотипных связей объекта; вместе с тем принципы системного подхода обладают более широким и более гибким содержанием, они не подвергались слишком жесткой концептуализации и абсолютизации, как это имело место с некоторыми линиями в развитии названных направлений.

Непосредственно не решая философских проблем, системный подход сталкивается с необходимостью философского истолкования своих положений. Сама история становления системного подхода убеждает, что он неразрывно связан с фундаментальными идеями материалистической диалектики и прежде всего с философским принципом системности. Именно диалектический материализм дает наиболее адекватное философское истолкование системного подхода. Методологически оплодотворяя его, он вместе с тем обогащает собственное содержание. При этом между диалектикой и системным подходом постоянно сохраняются отношения субординации, так как они представляют собой разные уровни методологии. Системный подход выступает как конкретизация принципов диалектики применительно к исследованию, проектированию и конструированию объектов как сложных систем[209].

Системный анализ – совокупность методологических и методических средств, используемых в комплексных системах для подготовки и обоснования решений по сложным проблемам экономического, социального, политического и научно-технического характера. Привлечение методов системного анализа для решения данных проблем необходимо в тех случаях, когда приходится осуществлять выбор в условиях неопределенности, при наличии факторов, не поддающихся строгой количественной оценке. Процедуры и методы системного анализа направлены на выдвижение альтернативных вариантов решения проблемы, выявление масштабов неопределенности по каждому из вариантов по тем или иным критериям эффективности. Для изучения комплексной системы составляется специальная программа в рамках программно-целевого метода управления.

Основой системного анализа считают общую теорию систем и системный подход. Системный анализ однако заимствует у них лишь самые общие исходные представления и предпосылки. Важнейшие принципы системного анализа сводятся к следующему: процесс принятия решений должен начинаться с

выявления и четкого формулирования конечных целей; следует рассматривать всю проблему как единую системную целостность и выявлять все последствия и взаимосвязи каждого частного решения; необходимы выявление и анализ возможных альтернатив путей достижения цели; цели отдельных подпрограмм не должны вступать в конфликт с целями общей программы, отражающей состояние комплексной системы в целом.

Центральной процедурой в системном анализе является построение обобщенной модели (или моделей), отображающей все факторы и взаимосвязи реальной ситуации, которые могут проявиться в процессе осуществления решения. Полученная модель исследуется с целью выяснения близости результата применения того или иного из альтернативных вариантов действий к желаемому, сравнительных затрат ресурсов по каждому из вариантов, степени чувствительности модели к различным нежелательным внешним воздействиям. Системный анализ опирается на ряд прикладных математических дисциплин и методов, широко используемых в современной деятельности управления.

17.2. Социологический анализ как принцип изучения сложного объекта

Социологический анализ – *изучение сложного объекта* (общества, региона, отрасли, предприятия и др.) *как единого социального организма, жизнедеятельность которого осуществляется путем взаимодействия различных его сфер* (экономической, социальной, политической, идеологической)[210].

Основу социологического анализа составляет системный подход, позитивная роль которого состоит в том, что он, во-первых, предполагает исследование объекта как многоцелевой системы (причем соотношение целей отдельных подсистем и степень их расхождения служит источником социальных противоречий); во-вторых, ориентирован на поиск конкретных механизмов целостности объекта и выявление достаточно полной типологии его связей.

Социологический анализ социальных процессов осуществляется по ряду критериев: 1) характеру изменений, происходящих в системе в результате протекания процесса; 2) реализации той или иной функции социальной организации в данном процессе; 3) содержательной сущности самого процесса; 4) масштабности процесса.

В соответствии с первым критерием можно выделить три

группы процессов: 1) процессы функционирования, ведущие к воспроизводству основных характеристик социальной организации, при которых качественные изменения системы настолько несущественны, что ими можно пренебречь; 2) процессы развития, при которых происходят прогрессивные качественные изменения системы; 3) процессы деградации – регрессивные качественные изменения в системе. Отнесение того или иного процесса к одной из групп производится соответственно тому, насколько он приближает или отдаляет достижение основных целей системы.

Исходя из функций и целей социальной организации (2-й критерий), выделяют три большие группы социальных процессов: базовые (например, трудовая состязательная, творческая и другие виды общественной деятельности); изменяющие (поддерживающие) (в том числе социальные перемещения, различные инновационные процессы).

На современном этапе особо важным является исследование и познание механизмов инновационных процессов. Глобальным из них выступает ресурсосберегающее реструктурирование экономики, затрагивающее все сферы общественной жизни, все отрасли экономики. Любое изменение в экономической, технической, технологической структурах экономики происходит в определенных социальных условиях и влечет за собой изменение параметров социальных структур организаций и самого характера социальных процессов. Характер социальной ситуации, в свою очередь, отражается на темпах инновационных процессов – ускоряет или тормозит их.

Одна из сторон социологического анализа – определение масштабности социальных процессов. Здесь следует различать глобальные и локальные процессы. Первые из них влияют на все элементы общества (изменение природы экономических отношений, научно-техническая революция и т. д.). Протекание таких процессов в тех или иных отраслях экономики отражается на обществе в целом. Так, ресурсосберегающее реструктурирование экономики призвано интенсифицировать все ее отрасли, сыграть свою роль в становлении Республики Беларусь как самостоятельного, экономически развитого государства.

Локальные процессы могут протекать как в обществе, так и в отдельных его подсистемах, вызывая те или иные изменения в ограниченных масштабах, характеризуясь различной интенсивностью и направленностью. Связи между глобальными и локальными процессами отражают всеобщее и особенное. Изучение механизмов социальных процессов имеет большое

значение для теории и практики управления жизнедеятельностью отдельных сфер и обществом в целом.

Назначение социологического анализа – выявлять взаимосвязанность социальных процессов, происходящих в изучаемом объекте или между собой. Один социальный процесс может явиться причиной другого и следствием третьего. Например, инновационный процесс, преобразующий технику и технологию, способствует изменению профессиональной структуры занятости, что, в свою очередь, ведет к возрастанию социально-профессиональных перемещений. Процессы управления оказывают прямое воздействие на интенсивность и содержание всех остальных процессов.

Организационно в социологическом анализе выделяют ряд последовательно связанных этапов, каждый из которых имеет самостоятельное значение.

Первый этап – предварительный системный анализ объекта исследования, с тем чтобы представить его расчлененным на качественно различные элементы, связанные воедино в некую гипотетическую систему.

Второй этап – формирование информационной базы социальных процессов: сбор, систематизация и анализ информации о состоянии социальных характеристик объекта. Центральная процедура социологического анализа – построение обобщенной модели (в виде социологического описания или социологического объяснения), отображающей все факты и взаимосвязи реальной ситуации, которые проявлялись в процессе исследования.

На *третьем этапе* полученная модель сравнивается с гипотетической и выявляется, за счет каких социальных параметров создаются резервы дальнейшего развития изучаемого объекта, а также, какие социально-экономические и социально-психологические факторы тормозят это развитие. Определяется приоритетность воздействия на те или иные социальные факторы (исходя из приоритетных целей социального управления). В осуществлении процедурной части социологический анализ опирается на современные методы многомерного статистического анализа.

17.3. Реализация основных принципов социологического анализа в конкретном социологическом исследовании

По теме, нацеленной на изучение адаптационных стратегий белорусских предприятий (на примере легкой промышленности)

и определение возможных направлений их оптимизации (в контексте теории социального действия Т. Парсонса), под научным руководством автора осуществлен поэтапный социологический анализ этих стратегий[211].

Первый этап социологического анализа позволяет представить объект исследования в виде целостной *гипотетической системы*, расчлененной на качественно различные элементы. Одним из критериев социологического анализа выступает характер изменений, происходящих в системе, в соответствии с которым можно выделить три группы процессов:

1) процессы развития, при которых происходят существенные качественные прогрессивные изменения системы;

2) процессы функционирования, ведущие к простому воспроизводству основных характеристик социальной организации, при отсутствии качественных изменений системы;

3) процессы деградации, при которых происходят существенные качественные регрессивные изменения системы.

Отнесение того или иного процесса к одной из групп производится соответственно тому, насколько он приближает или отдаляет достижение основных целей системы. *Хозяйственную организацию* с социологической точки зрения следует рассматривать как *систему социальных отношений*, ориентированную на достижение общих целей, обладающую собственными ресурсами, в рамках которой члены организации за соответствующие вознаграждения выполняют отведенные им функциональные роли.

На основе сформированной автором базы данных предприятий легкой промышленности Республики Беларусь оказалось возможным представить типологию стратегий экономического поведения, *критерием которой выступает специфика адаптации предприятия к внешней среде.* В соответствии с данным критерием можно выделить три типа адаптационных стратегий.

Прогрессивная стратегия характеризуется: максимальной рыночной ориентацией, которая проявляется в активно-наступательном поведении предприятий во внешней среде и чувствительности к колебаниям рынка, в частности, к изменению моды и вкусов потребителей; ориентацией на расширение производства; инвестициями в дочерние предприятия и другие проекты; выходом на внешние рынки с конкурентоспособной продукцией; использованием современных производственных технологий; сотрудничеством с зарубежными партнерами.

Консервативная стратегия – стратегия постоянства и экстенсивного развития в рамках завоеванной ниши, для которой

характерно: отсутствие резких изменений в приоритетах, минимально необходимая чувствительность к колебаниям рынка, ориентация на качество и комфорт, доступность по цене; наращивание объемов производства для укрепления своих позиций в рыночной нише; отсутствие инвестиций на обновление производства и создание новой продукции с целью выхода на другие рынки; низкий уровень модернизации предприятия. В рамках данной стратегии процессы функционирования предприятия как системы ведут к простому воспроизводству его основных социально-экономических характеристик.

Регрессивная стратегия – стратегия неконкурентоспособных предприятий, которые нуждаются в государственной поддержке и льготах с целью сохранения предприятия как целостности (прежде всего трудового коллектива), как хозяйствующего субъекта на рынке товаров легкой промышленности. Данная стратегия характеризуется процессами деградации системы, при которых происходят ее качественные существенные регрессивные изменения.

Второй этап позволяет представить *реальное состояние объекта как системы* на основе авторского анализа экспертных оценок адаптационного потенциала (внутренних ресурсов) предприятий легкой промышленности и специфики их взаимодействия с внешней средой. Обследованные предприятия подразделяются на три группы: *первая группа* – доминирующие лидеры (1/4 обследованных предприятий), и предприятия, входящие в круг лидеров; *вторая группа* – предприятия-середняки (1/2); *третья группа* – отстающие предприятия и те, которые с трудом выживают (1/4).

Третий этап социологического анализа включает сравнение реального состояния объекта как системы с его гипотетический моделью (в виде типологии адаптационных стратегий). Это позволяет в рамках цели исследования сделать следующие выводы.

Типология стратегий (прогрессивная, консервативная, регрессивная) несколько идеальна. На практике следует говорить о преобладании в экономическом поведении предприятий черт того или иного типа адаптационных стратегий:

• стратегии лидеров (первая группа предприятий) в большей степени соответствуют *прогрессивному* типу адаптационных стратегий. Те из них, кто является типичными носителями прогрессивной стратегии, используют все возможности, предоставляемые рынком, рассматривая, в частности, конкуренцию в своем сегменте как стимул для собственного развития;

• предприятия второй группы (середняки) функционируют в русле *консервативной* стратегии, занимая прочные позиции в своей рыночной нише. Их деятельность характеризуется экстенсивным характером производства, поэтому, выигрывая по качеству, продукция уступает по ассортименту товарам юго-восточных стран, которые всегда соответствуют моде. Среди предприятий данной группы можно выделить тех, кто сочетает прогрессивные черты с консервативным характером экономического поведения. Это предприятия, руководство которых намеренно проводит стратегию низких цен при наращивании объемов производства и постоянстве ассортимента, поскольку ориентируется на потребителей с низкой покупательской способностью;

• предприятия третьей группы, которые относятся к отстающим и те, кто с трудом выживают, нельзя однозначно определить как носителей регрессивной стратегии. Исследование показало, что они отличаются от типичных носителей консервативной стратегии только ограниченностью адаптационных ресурсов, и в первую очередь неустойчивым финансовым положением, поэтому даже экстенсивное развитие за счет наращивания объемов производства здесь проблематично.

Адаптационный потенциал (собственные ресурсы предприятия) оказывает определяющее воздействие на формирование типа адаптационной стратегии. Если предприятие обладает полным «набором» ресурсов, необходимых для эффективного функционирования, у него есть все шансы для успешной работы в русле *прогрессивной* стратегии. Напротив, когда предприятие имеет «набор» ресурсов, минимально необходимый для сохранения себя как хозяйствующего субъекта, его стратегия приобретает регрессивный характер, что не способствует его развитию без помощи со стороны государства (либо инвесторов). Предприятия *консервативной* стратегии не обладают максимальным набором ресурсов, поэтому недостаток одних они могут компенсировать другими ресурсами исходя из своих возможностей.

Модернизация как *стратегическая задача* предприятия в современных условиях может ограничиваться решением *тактических* задач. Так, при нерентабельной работе предприятия руководство вынуждено средства, предназначенные для инвестирования в основные фонды, расходовать на выплату заработной платы работникам, расчеты с поставщиками. Увеличение объема выпуска, расширение ассортимента и повышение качества продукции, отмечаемые среди задач предприятиями *консервативной* и *регрессивной* стратегии на

ближайшие два года, без инвестирования в современное оборудование и технологии, свидетельствует об экстенсивном характере развития предприятий. Предприятия, на которых в течение последних пяти лет был осуществлен широкий спектр нововведений, среди приоритетных задач на ближайшие два года определяют инвестирование в более современное оборудование и технологии, что является необходимым при функционировании в русле *прогрессивной* стратегии.

Анализ оценок руководством характера влияния социально-экономических факторов внешней среды на реализацию тех или иных адаптационных стратегий показал, что для всех предприятий, независимо от их конкурентоспособности, главным *прямым фактором, отрицательно влияющим на их деятельность*, выступает «проникновение на белорусский рынок легкой промышленности дешевого импорта». Руководство предприятий с ориентацией на *прогрессивный тип* адаптационных стратегий используют все шансы и возможности повышения конкурентоспособности, в то время как остальные объясняют низкую конкурентоспособность своих предприятий не только неустойчивым финансовым положением, но также отрицательным воздействием прямых и косвенных факторов внешней среды, не позволяющим им эффективно функционировать в современных условиях хозяйствования.

17.4. Социологическое моделирование как центральная процедура социологического анализа

Социологическое моделирование – *метод исследования общественных явлений и процессов посредством их воспроизведения в менее сложных формах и проведения необходимых операций с полученными таким образом аналогами или моделями реальных отношений в обществе*[212].

Социологическое моделирование предполагает три этапа в исследовании: 1) формализацию исследуемого явления и конструирование соответствующего аналога; 2) поиски решения проблемы посредством операций с аналогом; 3) истолкование полученного результата применительно к изучаемому общественному явлению. Метод социологического моделирования оправдан в том случае, если перечисленные операции требуют меньше времени и усилий, чем непосредственное изучение явления иными методами. Общие принципы социологического моделирования те же, что и моделирования вообще. Вместе с тем социологическое моделирование обладает особенностями, которые обусловлены

спецификой общественных явлений и процессов; их сложностью, быстрыми изменениями и развитием, неповторимостью конкретных ситуаций, а также тем обстоятельством, что люди наделены разумом и обладают относительной свободой выбора в своем поведении. Этим определяется как ограниченность социологического моделирования, так и ряд его преимуществ по сравнению с другими традиционными методами в общественных науках.

Развитие социологического моделирования связано с широким внедрением кибернетики, введением математических методов многомерного анализа в общественные науки – экономику, социологию, лингвистику и др. В зависимости от характера моделируемого объекта различают следующие типы социологического моделирования: 1) моделирование общественных явлений и процессов путем воспроизведения соответствующих теорий, которое одновременно совпадает с их верификацией, так как позволяет сравнивать функционирование модели с реальными социальными процессами; 2) моделирование агрегатных социальных показателей, имеющее много общего со сложным экстраполированием; 3) моделирование того или иного конкретного общественного процесса, а также поведение людей в заданных обстоятельствах. Первые два типа предполагают создание математической модели воспроизводимого процесса в исходной или промежуточной стадии, третий тип допускает создание материального аналога.

При переходе к операциям над аналогом достигается как упрощение сложных общественных процессов, так и резкое возрастание скорости изучаемого процесса. Социологическое моделирование, таким образом, снимает одно из существенных ограничений для применения математико-статистических методов исследования, ибо позволяет множественные долговременные социальные процессы искусственно сжимать во времени, допуская многократное наблюдение их в различных произвольно изменяемых условиях. Это сближает общественные науки по характеру исследования с естествознанием, позволяет прибегнуть к *социальному эксперименту*.

Важная особенность социологического моделирования состоит в том, что здесь, в отличие от естествознания, приобретенное благодаря исследованию дополнительное знание и возможность предвидения могут повлиять на поведение людей, а следовательно, и на изучаемый процесс. Поэтому применение социологического моделирования во многих случаях должно заранее включать в себя предполагаемое воздействие полученных результатов.

Социологическое моделирование применяется также для создания различных программ моделирования в общей форме самого процесса познания общественных явлений и решения социально-экономических проблем. Этот принцип, получивший название «Решение общих проблем (common problems decision)» позволяет определить, разрешима ли данная проблема и при каких условиях, достаточна ли информация для ее решения и верно ли направление для приближения к решению.

Одной из наиболее перспективных областей применения социологического моделирования является социологическое прогнозирование, где с помощью моделей изучается наиболее вероятное развитие тех или иных общественных явлений, а также разрабатываются предположительные «сценарии» возможной цепи последовательных событий.

Резюме

1. Основу *социологического анализа* составляет системный подход в виде конкретизации принципов диалектики применительно к исследованиям объектов как систем. Позитивная роль системного подхода может быть сведена к следующим основным моментам. *Во-первых*, понятия и принципы системного подхода выявляют более широкую познавательную реальность по сравнению с той, которая фиксировалась в прежнем знании. *Во-вторых*, системный подход содержит в себе новую, по сравнению с предшествующими, схему объяснения, в основе которой лежит поиск конкретных механизмов целостности объекта и выявление достаточно полной типологии его связей. Реализация этой функции обычно сопряжена с большими трудностями; для действительно эффективного исследования недостаточно зафиксировать наличие в объекте разнотипных связей, необходимо еще представить это многообразие в операциональном виде, т. е. изобразить различные связи как логически однородные, допускающие непосредственное сравнение и сопоставление. *В-третьих*, из важного для системного подхода тезиса о многообразии типов связей объекта следует, что сложный объект допускает не одно, а несколько расчленений. При этом критерием обоснованного выбора наиболее адекватного расчленения изучаемого объекта может служить то, насколько в результате удается построить «единицу» анализа (такую, например, как товар в экономическом учении К. Маркса), позволяющую фиксировать целостные свойства объекта, его структуру и динамику.

2. Социологический анализ – изучение сложного объекта

(общества, региона, отрасли предприятия и др.) как единого социального организма, жизнедеятельность которого осуществляется путем взаимодействия различных его сфер (экономической, социальной, политической, идеологической). Социологический анализ социальных процессов осуществляется по ряду критериев: 1) характеру изменений, происходящих в системе в результате протекания процесса; 2) реализации той или иной функции социальной организации в данном процессе; 3) содержательной сущности самого процесса; 4) масштабности процесса.

3. Организационно в социологическом анализе выделяют ряд последовательно связанных этапов, каждый из которых имеет самостоятельное значение. *Первый этап* – предварительный системный анализ объекта исследования, с тем чтобы представить его расчлененным на качественно различные элементы, связанные воедино в некую гипотетическую систему. *Второй этап* – формирование информационной базы социальных процессов: сбор, систематизация и анализ информации о состоянии социальных характеристик объекта. Центральная процедура социологического анализа – построение обобщенной модели (в виде социального описания или социологического объяснения), отображающей все факты и взаимосвязи реальной ситуации, которые проявлялись в процессе исследования. На *третьем этапе* полученная модель сравнивается с гипотетической и выявляется, за счет каких социальных параметров создаются резервы дальнейшего развития изучаемого объекта, а также, какие социально-экономические и социально-психологические факторы тормозят это развитие. Определяется приоритетность воздействия на те или иные социальные факторы (исходя из приоритетных целей социального управления). В осуществлении процедурной части социологический анализ опирается на современные методы многомерного статистического анализа.

4. Социологическое моделирование – метод исследования общественных явлений и процессов посредством их воспроизведения в менее сложных формах и проведения необходимых операций с полученными таким образом аналогами или моделями реальных отношений в обществе. Социологическое моделирование предполагает три этапа в исследовании: 1) формализацию исследуемого явления и конструирование соответствующего аналога; 2) поиски решения проблемы посредством операций с аналогом; 3) истолкование полученного результата применительно к изучаемому общественному явлению. Одной из наиболее перспективных областей

применения социологического моделирования является социологическое прогнозирование, где с помощью моделей изучается наиболее вероятное развитие тех или иных общественных явлений, а также разрабатываются предположительные «сценарии» возможной цепи последовательных событий.

Контрольные вопросы

1. В чем заключается позитивная роль системного подхода как основы социологического анализа?
2. Каковы три этапа проведения социологического анализа?
3. Каковы основные принципы реализации социологического анализа как метода в конкретном социологическом исследовании?
4. Что вы понимаете под социологическим моделированием?

Глава 18. Социологическое моделирование: специфика исследования экономических отношений и процессов

Социологическое моделирование представляет собой аналитическую процедуру, результатом которой выступает модель как формальный аналог реальных явлений и процессов общественной жизни. Важнейшее свойство социологической модели, определяющее ее качество, – это сохранение всех ключевых социальных связей, характерных для объекта моделирования, в структуре построенной модели. Ценность модели определяется ее объяснительными возможностями в разрешении актуальных социальных противоречий и поиске оптимальных путей общественного развития.

В экономической социологии при построении моделей обычно используются такие базовые категории, как: «экономический интерес», «социальный стереотип», «экономическая культура», «экономическое мышление», «экономическое поведение». Эти основные понятия помогают описать, каким образом мыслят и как действуют индивиды в роли «экономического человека», и на каких основаниях они кооперируют свои усилия, демонстрируя устойчивые формы экономического поведения.

18.1. Социологическая модель экономического интереса [213]

Экономический интерес, будучи важнейшим компонентом целостной структуры индивидуальных интересов, выступает механизмом рационализации выбора способов удовлетворения потребностей субъекта. Эту задачу экономический интерес выполняет посредством преобразования стимула (как внешнего объекта устремления) в мотив (как внутреннее побуждение к действию) с определением цели действия и программ реализации этой цели. Однако «взвешивая» выгоды и издержки предполагаемых действий в процессе оценки появившегося стимула, экономический интерес трансформирует не все внешние объекты стремления во внутренние побуждения, а, как правило, те, которые обладают относительно более высокой полезностью получаемого блага при допустимом масштабе издержек. Чтобы овладеть стимулом, субъекту необходима соответствующая настройка, как инструментальная (навыки, умения, знания), так и

психолого-мировоззренческая. Такая настройка субъекта обеспечивает переход стимула в мотив по овладению этим стимулом. Если значимых для индивида стимулов нет, то вектор цели сворачивается, его деятельность обессмысливается, активность гаснет. Реализация принципов системного подхода к анализу экономического интереса индивида позволяет свести все многообразие функциональных связей этого феномена в целостную социологическую модель (рис. 18.1), которая служит инструментом описания и объяснения закономерностей функционирования данного социального механизма.

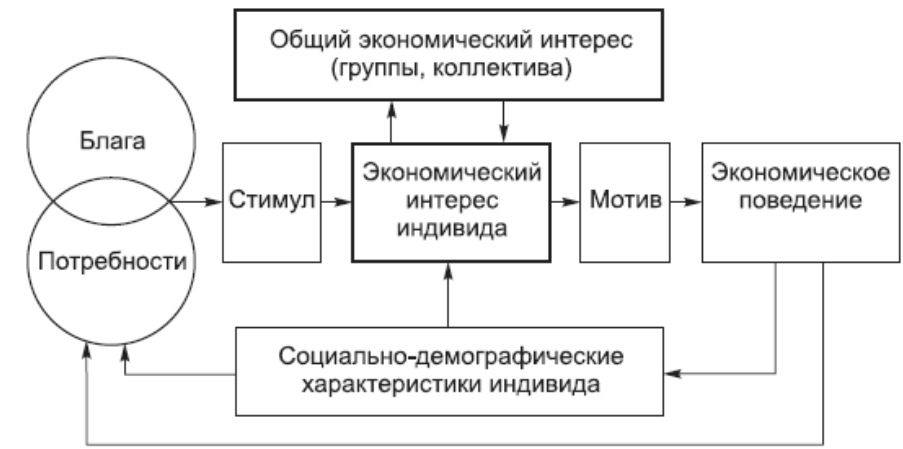


Рис. 18.1. Модель функционирования экономического интереса индивида

Иерархия потребностей индивида, а значит и соответствующая ей структура интересов, складывается в процессе социализации человека, и этот процесс разворачивается под влиянием множества объективных и субъективных факторов. К объективным факторам относятся условия социальной среды, в которой формируется индивид (особенности воспитания, образования, сферы занятости). К субъективным – склонности и задатки, заложенные в человеке от природы. Специфика объективных факторов в решающей степени определяется тем положением, которое занимает человек в социально-экономической стратификации общества и соответственно его местом в системе общественного распределения благ. Поэтому интерес человека в целом и его экономический интерес в частности, с одной стороны, объективен, поскольку формируется под воздействием условий внешней среды, а с другой стороны – субъективен, поскольку всегда принадлежит конкретному субъекту – носителю этого интереса.

Рассмотрение экономического интереса как социального механизма, обеспечивающего трансформацию стимула в мотив, предполагает суждения о регулятивных возможностях, заложенных в этом механизме относительно экономического поведения субъекта хозяйственной деятельности. Существуют два основных канала регуляции экономического интереса – через изменение (индивидуальных или групповых) социально-экономических характеристик субъекта, либо путем коррекции частного экономического интереса через соотнесение его содержания с содержанием общего экономического интереса (группы, класса, общества в целом). Если в результате такого «сравнения» субъект хозяйствования убедится в перспективности, полезности (как он сам ее понимает) следования «направлению и содержанию» общего экономического интереса, то содержание его частного экономического интереса неизбежно изменится.

На экономический интерес индивида также оказывают влияние его социально-демографические характеристики, которые могут изменять в те или иные периоды времени представления субъекта о разумности, рациональности, экономичности и т. д. Наряду с этим, содержание экономического интереса индивида, определяя, образно говоря, вектор его хозяйственной активности, вносит свой вклад в формирование общего экономического интереса группы, класса, общества в целом. Действуя в своих собственных интересах, люди тем самым создают возможности выбора для других, поэтому «общественная координация есть процесс непрерывного взаимного приспособления людей к изменениям в чистой выгоде, возникающим в результате этого взаимодействия»[214].

18.2. Социологическая модель социального стереотипа [215]

Используя принципы социологического моделирования, представим в виде структурно-логической схемы механизм функционирования социального стереотипа как компонента экономического мышления индивида. Графическое видение модели (рис. 18.2) позволяет наглядно представить объекты, их свойства, а также характерные связи, которые объединяют объекты и свойства в едином системном процессе.

В социально-экономической сфере общества осуществляется межсубъектное взаимодействие по поводу производства, обмена, распределения и потребления материальных благ и услуг, а также происходит взаимодействие между субъектом и различными материальными объектами. Поэтому именно социально-

экономическая сфера общества непосредственно формирует экономическое мышление субъекта.

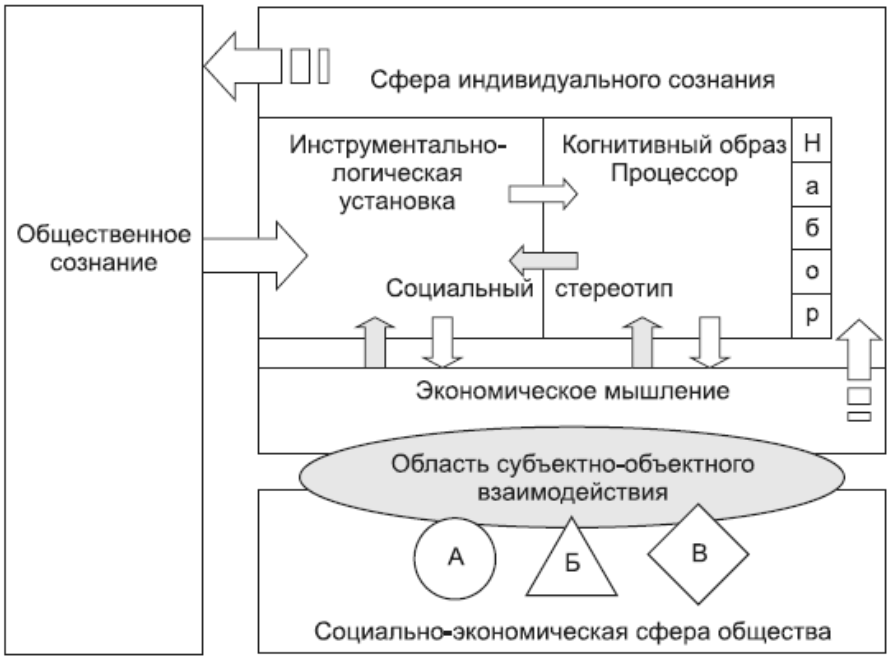


Рис. 18.2. Модель функционирования социального стереотипа

В качестве объектов социально-экономической сферы общества (А, Б, В) выступают процессы, факты, события, ситуации, которые попадают в поле восприятия анализируемого субъекта. Таким образом, ему приходится одновременно взаимодействовать с большим количеством объектов. Для успешного освоения социально-экономической сферы общества ради собственного выживания субъект должен в одно и то же время воспринимать и оценивать множество процессов, явлений, ситуаций, формируя к ним свое отношение. На основе сложившегося представления, субъект реализует на практике ту или иную модель поведения по отношению к каждому объекту.

Социальный стереотип представляет собой динамическое равновесие двух компонентов, которые представлены (см. рис. 18.2) в виде двух объединенных блоков.

Инструментально-логическая установка вбирает в себя из сферы общественного сознания нормы, правила, образцы поведения, сформированные в ходе развития экономических отношений между хозяйствующими субъектами. Тем самым, этот блок создает контекст оценивания информации и в первом приближении формирует внутреннюю готовность субъекта к

последующим действиям, выполняя, таким образом, *функцию информатизации* сознания субъекта. Однако для успешного взаимодействия с многочисленными объектами социально-экономической сферы субъекту недостаточно пользоваться различными нормами и правилами в неорганизованном виде. Предпочтительно, чтобы они были сформированы в своеобразные алгоритмы или программы мышления. *Функцию алгоритмизации* выполняет *когнитивный образ социального стереотипа*, что позволяет условно обозначить его в качестве «процессора» описываемой модели.

Когнитивный образ воспринимает нормы и правила, составляющие содержание инструментально-логической установки и, используя эти элементы, формирует на основе предшествующего опыта субъекта набор программ, готовых к использованию экономическим мышлением. Если же опыт взаимодействия с каким-либо из объектов отсутствует и соответствующей программой когнитивный образ не располагает, то экономическое мышление напрямую использует правила и образцы поведения, составляющие содержание инструментально-логической установки. Таким образом, последняя выполняет в конечном счете функцию информатизации экономического мышления, а когнитивный образ – функцию его алгоритмизации.

Однако для того чтобы «процессор» был в состоянии разработать целостные программы, пригодные к использованию экономическим мышлением, необходимо, чтобы элементы, взятые инструментально-логической установкой из сферы общественного сознания, носили непротиворечивый характер. Поэтому связь между первым и вторым компонентами социального стереотипа двусторонняя: с одной стороны, инструментально-логическая установка снабжает когнитивный образ содержательными элементами, необходимыми для создания программ мышления; с другой стороны, когнитивный образ оказывает управляющее воздействие на инструментально-логическую установку с целью ее «настройки» на восприятие из сферы общественного сознания только определенных норм, правил, образцов поведения.

Среди правил и образцов поведения, которые апробируются экономическим мышлением в хозяйственной деятельности, встречаются особенно жизнеспособные, многократно подтвердившие на практике свое право быть использованными в будущем. Такие правила и образцы постепенно превращаются в нормы (не только экономического) поведения субъекта, формируя с течением времени специфическую ценностно-нормативную структуру личности (на уровне индивида) либо субкультуру социальной группы (на уровне коллективного субъекта). В итоге,

вновь созданные ценностно-нормативные компоненты имеют шанс занять определенное место в сфере общественного сознания, в той или иной степени обновляя его структуру. В рамках построенной модели эти процессы классифицированы как «обратная информационная связь».

В контексте данного анализа, диалектика взаимосвязи блока экономического мышления и блока социального стереотипа состоит в следующем: социальный стереотип выступает механизмом, обеспечивающим функционирование экономического мышления, выполняющим по отношению к нему как функцию информатизации, так и функцию алгоритмизации (прямая регуллятивная связь). Блок экономического мышления оказывает непосредственное регулятивное воздействие на блок когнитивного образа (обратная регулятивная связь), задавая режим его работы в процессе построения алгоритмов, а также на блок инструментально-логической установки, ориентируя его на восприятие из сферы общественного сознания только определенных правил и образцов поведения, необходимых для освоения новых объектов. Выходит, что экономическое мышление, в рамках модели, «настраивает» оба компонента социального стереотипа как в количественном, так и качественном аспекте. Это, разумеется, возможно, когда субъект экономических отношений обладает развитым, вариативным и эмоционально сбалансированным экономическим мышлением.

Резюмируя сказанное, отметим, что социальный стереотип как механизм, конструирующий программы восприятия, анализа и оценки объектов социально-экономической сферы общества, «пользуется» в процессе своего функционирования двумя источниками информационно-содержательной «подпитки». С одной стороны, общественное сознание выступает бездонным и вечно обновляющимся океаном норм, правил и образцов поведения. Из этого резервуара инструментально-логическая установка, после соответствующей селекции, формирует свое содержание, элементы которого выступают материалом для создания индивидуальных алгоритмов в блоке когнитивного образа. С другой стороны, само экономическое мышление, будучи непосредственно погруженным в практическую деятельность, во-первых, «подпитывает» инструментально-логическую установку «своими» эмпирически выработанными правилами и образцами поведения а, во-вторых, настраивает когнитивный образ на то, какие именно программы мышления должны быть созданы исходя из экономических интересов субъекта, его социально-психологических особенностей и т. д.

Таким образом, можно говорить, как минимум, о двух

идеальных типах мыслительных программ, а если отвлечься от модели – о двух типах социальных стереотипов. Первый сформирован на основе норм и правил, заимствованных из сферы общественного сознания, либо коллективного сознания группы, к которой индивид принадлежит. Второй выработан на основе личного опыта индивида. Однако в реальности эти типы в «чистом виде» практически не встречаются, и каждый стереотип может быть проанализирован на предмет сочетания в нем нормативно-общезначимого и индивидуально-прагматического начал. Мера гармонии этих начал в социальном стереотипе выступает ключевой характеристикой, отражающей его гибкость, пластичность и совместимость с творческим мышлением.

18.3. Социологическая модель взаимосвязи экономического мышления и экономического поведения индивида [216]

Задача социологического моделирования экономического мышления состоит в познании закономерностей протекания тесно взаимосвязанных процессов, в результате которых в определенной ситуации «рождается» тот или иной тип индивидуального экономического поведения. Смысл подобного исследования заключается в оценке возможностей и поиске способов регулятивного воздействия на экономическое мышление индивидуальных хозяйствующих субъектов с целью формирования их экономического поведения.

В «фокусе» выстраиваемой модели (рис. 18.3) находится *экономическое мышление* индивида как способ выработки определенных типов его экономического поведения. Под способом в данном случае понимается набор механизмов, посредством которого эта выработка осуществляется. Основной функцией экономического мышления является оценка и выбор экономических альтернатив, связанных с освоением различных материальных и нематериальных благ, для удовлетворения индивидуальных потребностей. Эту работу экономическое мышление производит на основе составляющего его наличного содержания, сформированного в результате социализации индивида – знаний и представлений человека о сложившихся в обществе экономических отношениях и собственного предшествующего опыта хозяйственной деятельности.

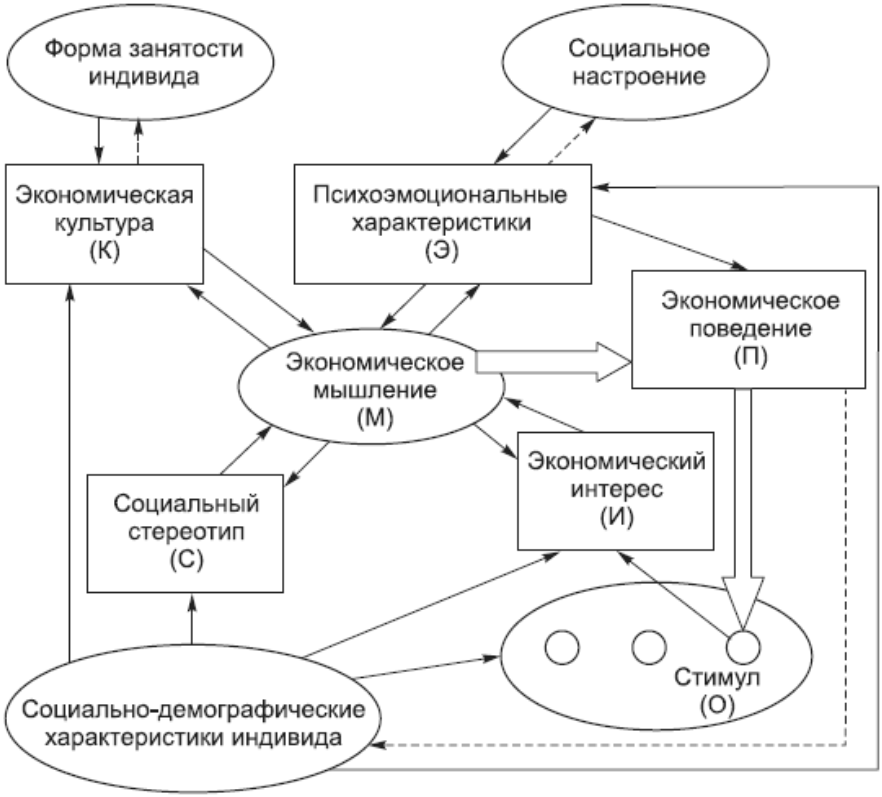


Рис. 18.3. Социологическая модель взаимосвязи экономического мышления и экономического поведения индивида

Процесс формирования «информационной начинки» экономического мышления разворачивается с началом сознательной деятельности человека и продолжается всю его жизнь. Она складывается из воспринятых в более или менее целостном виде «больших и маленьких», «научных и обыденных», «верных и ошибочных» теорий хозяйственной деятельности людей, которые «перевариваются» в контексте собственного опыта человека и формируют его индивидуальный и неповторимый экономический образ мышления. «Размышляя об экономических проблемах, невозможно обходиться совсем без теории: факты и взаимосвязи настолько сложны, что не могут сами по себе организоваться в систему, они просто не увязываются воедино. Но неискушенный теоретик склонен конструировать слишком частную теорию, которая не позволяет ему разглядеть все возможности. Либо, наоборот, он обращается к помощи какой-нибудь старой, чрезмерно упрощенной теории, почерпнутой где-то или от кого-то»[217]. Поэтому, подчеркивает П. Хейне, «тот, кто

пытается рассуждать о сложных экономических взаимосвязях без теории, добивается, как правило, лишь того, что рассуждает о них с использованием очень плохой теории»[218].

Использование различных теорий позволяет экономическому мышлению индивида фиксировать в окружающей разноголосице фактов, событий, сообщений существенные связи и отношения между явлениями, связанными с его хозяйственной деятельностью.

Первым существенным противоречием, которое разрешает экономическое мышление в процессе своего функционирования, является противоречие между необходимостью «переваривать» огромный информационный поток об окружающих человека объектах и отсутствием достаточных мыслительных ресурсов для полного и всестороннего освоения поступающей информации. Это противоречие мышление разрешает путем выполнения *функции избирательной трансформации.* Сводя бесконечное разнообразие явлений внешнего мира к конечному числу элементов его проекции в индивидуальном сознании, человек выстраивает собственную «систему координат», воспринимая определенным образом (или не воспринимая вовсе) факты, явления, события.

Второе существенное противоречие заключается в необходимости выработки новых способов построения хозяйственных связей и отношений в контексте объективно изменяющихся условий хозяйственной деятельности. Это противоречие разрешает экономическое мышление посредством выполнения *креативной функции*, связанной с формированием новых образов хозяйствования. Образы как средство снижения размерности признаков окружающей действительности позволяют индивиду вырабатывать целостные модели экономического поведения на основе выделения существенных связей между объектами, включенными в сферу хозяйственной деятельности индивида, и абстрагирования от несущественных, второстепенных отношений. Система складывающихся на протяжении жизни индивида образов составляет его субъективных мир. Образы, связанные с хозяйственной деятельностью людей, главным образом с хозяйственной деятельностью самого индивида, составляют содержание его экономического мышления. Способность экономического мышления индивида к обогащению структуры таких образов – показатель зрелости, развитости данного мышления.

Третье существенное противоречие состоит в необходимости структурной организации различных компонентов индивидуального сознания: интересов, культуры, стереотипов,

эмоций. Человек, будучи биосоциальным существом, вынужден постоянно балансировать между своими потребностями и возможностями для их удовлетворения, между устремлениями и условиями для их реализации. В этом противостоянии – источник саморазвития мышления человека как способа, обеспечивающего посредством *функции системной интеграции* целостность психики индивида, выраженной в его Я-концепции, подсистемой которой выступает «Я-конкурентоспособность» как система взглядов и представлений индивида о себе как хозяйствующем субъекте, взаимодействующим с другими субъектами на внешнем и внутренних рынках труда.

Рассмотрим с помощью модели (см. рис. 18.3) основные закономерности функционирования экономического мышления индивида. Окружающий человека мир – это мир возможностей, которые он может реализовывать либо игнорировать. Эти возможности связаны с потреблением либо освоением различных благ, в которых человек нуждается или которыми он желал бы обладать. Спектр этих благ столь же богат и вариативен, сколь разнообразна структура потребностей человека, расширяющаяся в русле объективного закона их возвышения. Когда некое благо становится значимым, желаемым для человека, оно превращается в *стимул* – объект для удовлетворения актуализированной потребности. Однако для того чтобы человек начал разрабатывать определенную программу действий, он должен осознать степень своей заинтересованности, т. е. оценить весомость конкретного стимула. Сравнительная оценка и выбор наиболее существенных стимулов – первая функция **экономического интереса** (И). В результате его работы возникает *мотив* как внутреннее побуждение к действиям. Будучи мотивированным, человек формирует программу своих действий: **экономическое мышление** (М) вырабатывает соответствующий тип **экономического поведения** (П). Реализация данного типа экономического поведения направлена на освоение объекта-стимула (О). Таким образом замыкается первый контур построенной модели.

Опишем связи между рассмотренными объектами модели. Первая – стимуляционная связь (О – И) характеризуется формулой «хочу или нуждаюсь», вторая – мотивационная связь (И – М) формулой «могу либо вынужден». Связь между М и П – «формирую, вырабатываю»; между П и О – «реализую, делаю». Воплощая на практике сформированный тип экономического поведения, индивид попадает в одну из двух возможных ситуаций: либо достигает своей цели и становится обладателем объекта, либо нет. В первом случае потребность удовлетворена, а

экономическое мышление обогащено позитивным опытом. Во втором случае индивид вновь оценивает степень своей заинтересованности объектом: затрачена определенная энергия, а результат не достигнут. Повторная оценка значимости (необходимости) объекта в контексте издержек – вторая функция **экономического интереса.** Если степень заинтересованности продолжает быть высокой – высоким остается и уровень мотивации.

Следующим блоком модели, который тесно взаимосвязан с экономическим мышлением, является **социальный стереотип** (С). Он выполняет функцию **программирования экономического мышления** индивида путем создания, сохранения и воспроизводства устойчивых программ восприятия социальных объектов (отдельных людей, их групп, фактов, явлений, событий) и взаимодействия с ними. За счет использования таких моделей-шаблонов осуществляется экономия мыслительной энергии и появляется возможность ее перераспределения на решение других актуальных задач, применительно к которым программы еще не выработаны. Смысловая нагрузка прямой связи (С – М) определяется формулой «(не)возможно, (не) способен, (не)получится». Назначение обратной связи (М – С) состоит в передаче алгоритмов экономического мышления, апробированных на собственном опыте индивида, для их оформления в целостные программы. Как уже отмечалось, влияние социальных стереотипов на экономическое мышление имеет и свою негативную сторону, связанную с консервацией выработанных моделей восприятия и поведения, которые могут потерять свою актуальность в случае качественных изменений внешней среды. Вместе с тем отсутствие механизма стереотипизации привело бы к тому, что экономическое мышление, находясь в состоянии информационной перегрузки, было бы вообще не в силах организовывать хозяйственную деятельность человека. Поэтому одной из задач управления экономическим поведением индивида является не искоренение социальных стереотипов как таковых, а формирование гибких программ экономического мышления, способных адаптироваться к меняющимся условиям внешней среды.

Поскольку человек осуществляет свою хозяйственную деятельность в определенной социокультурной среде – будучи включенным в конкретную сферу (форму) занятости, важным регулятором его экономического мышления и соответственно – предпосылкой экономического поведения – выступает индивидуальная **экономическая культура** (К), которая

определяет способ и меру освоения и использования данным индивидом содержания экономической культуры общества в целом, конкретной социально-профессиональной группы, а также организационной культуры коллективного хозяйствующего субъекта. Выполнение этой роли связано с мерой и качеством реализации трех основных *функций* экономической культуры – *трансляционной* (передачей и освоением общепринятых образцов и принципов хозяйствования), *селекционной* (отбором из унаследованных образцов тех, которые соответствуют конъюнктуре сложившихся хозяйственных отношений и могут быть использованы в хозяйственной практике индивида) и *инновационной* (выработкой или заимствованием новых образцов поведения). Посредством экономической культуры опыт развития экономической системы в целом, отрасли, конкретного предприятия, воплощенный в правилах, нормах и ценностях хозяйственной деятельности, «уделяется» индивиду, регламентируя, регулируя его экономическое поведение.

Блок (Э) отражает влияние **психоэмоциональных характеристик** индивида на работу его экономического мышления. Составляющими этого блока выступают кратковременные (ситуативные) факторы – эмоции, чувства, переживания и долговременные факторы (например, тип нервной деятельности индивида; экстравертивная либо интровертивная направленность личности[219]). Смысловая нагрузка связи Э-М характеризуется формулой «чувствую, переживаю». Специфика ситуативных факторов блока Э во многом определяется социальным настроением группы, слоя, общества, в структуру которых включен индивид. В целом группа факторов блока Э способна оказывать как позитивное, так и негативное влияние на экономическое мышление и соответственно на результативность экономического поведения.

Еще одним важным компонентом модели выступает блок **социально-демографических характеристик индивида**, отражающий его положение в социально-экономической стратификации общества. Влияние этого блока на другие компоненты модели связано с тем, что экономические интересы индивида, его социальные стереотипы и экономическая культура во многом обусловлены положением, которое занимает конкретный субъект в системе общественного разделения труда и соответственно – системе распределения благ. Именно положение выступает тем объективным фактором, который задает условия развития и контекст функционирования экономического мышления индивида. Кроме этого, данный компонент в значительной степени определяет характеристики

стимуляционного поля индивида. Реальное изменение позиции индивида в системе социально-экономических координат возможно в процессе целенаправленной реализации соответствующей стратегии экономического поведения.

Результаты анализа, проведенного в рамках социального моделирования и отраженного в представленной модели, позволяют определить экономическое мышление как *способ выработки индивидуальных типов экономического поведения.* Компонентами экономического мышления выступают: экономический интерес, обеспечивающий избирательную трансформацию стимулов в мотивы действий человека; социальный стереотип, программирующий работу мышления и предохраняющий его от информационных перегрузок; экономическая культура, обусловливающая на основе ценностно-нормативного содержания принципы и методы хозяйствования; психоэмоциональные качества индивида, определяющие режим работы экономического мышления и специфику реакций человека в процессе его хозяйственной деятельности. Изложенный комплексный подход к анализу закономерностей работы экономического мышления позволяет рассматривать его как объект регулятивного воздействия с целью выработки вариативных способов управления экономическим поведением индивида.

Резюме

1. Экономический интерес выступает механизмом рационализации выбора способов удовлетворения потребностей субъекта. Эту задачу экономический интерес выполняет посредством трансформации *стимула как внешнего объекта* устремления в *мотив как внутреннее побуждение к действию* с определением цели действия и программ реализации этой цели. «Взвешивая» выгоды и издержки предполагаемых действий в процессе оценки появившегося стимула, экономический интерес трансформирует не все внешние объекты стремления во внутренние побуждения, а те из них, которые обладают относительно более высокой полезностью получаемого блага при допустимом масштабе издержек. Чтобы овладеть стимулом, субъекту необходима соответствующая настройка, как инструментальная (навыки, умения, знания), так и психолого-мировоззренческая. Такая настройка субъекта обеспечивает переход стимула в мотив по овладению этим стимулом. Если значимых для индивида стимулов нет, то вектор цели сворачивается, его деятельность обессмысливается, активность

гаснет.

2. Существуют два основных канала регуляции экономического интереса: через изменение индивидуальных социально-экономических характеристик субъекта, либо путем коррекции частного экономического интереса: через соотнесение его содержания с содержанием общего экономического интереса (группы, класса, общества в целом). На экономический интерес индивида также оказывают влияние его социально-демографические характеристики, которые могут изменять в те или иные периоды времени представления субъекта о разумности, рациональности, экономичности и т. д. Наряду с этим содержание экономического интереса индивида, определяя вектор его хозяйственной активности, вносит свой вклад в формирование общего экономического интереса группы, класса, общества в целом. Действуя в своих собственных интересах, люди тем самым создают возможности выбора для других, поэтому общественная координация есть процесс непрерывного взаимного приспособления людей к изменениям в чистой выгоде, возникающим в результате этого взаимодействия.

3. Расширение сферы предметно-практической деятельности человека обострило *противоречие*, связанное с резким увеличением количества объектов внешнего мира, с которыми люди вынуждены взаимодействовать, и ограниченностью мыслительных ресурсов, необходимых для этого взаимодействия. Выход из сложившейся проблемной ситуации оказался возможным через совершенствование способности индивидуального мышления к программируемому функционированию. Подобный режим работы мышления связан с формированием, сохранением и воспроизводством программ (алгоритмов, шаблонов) восприятия и оценки социальной информации, предопределяющих поведение индивида в конкретных ситуациях – социальных стереотипов. Существуют два основных способа формирования социальных стереотипов. Первый связан с аккумулированием индивидуального опыта и закреплением его в виде устойчивых, обычно эмоционально окрашенных, представлений о социальном объекте или явлении, которые фиксируются в подсознании индивида и детерминируют его образ мышления. Второй связан с более или менее сознательным принятием внешних по отношению к индивиду представлений, которые он усваивает в процессе социализации.

4. Концепция рассмотрения культуры как способа человеческой деятельности (В.Е. Давидович, Ю.А. Жданов, Э.С. Маркарян, Г.Н. Соколова), понимаемого как целостный механизм, включающий в себя систему подмеханизмов, предполагает

суждения о регулятивных возможностях, заложенных в этом способе относительно тех или иных характеристик активности людей в обществе. Проецируя принципы данного подхода на сферу социально-экономических отношений, мы приходим к пониманию экономической культуры как социального механизма, регулирующего на уровне экономического мышления индивидов их экономическое поведение. Используя свое «инструментальное оснащение» в виде трансляционной, селекционной и инновационной функций, механизм экономической культуры призван обеспечить субъекту оптимальную разработку тактики индивидуального хозяйственного развития исходя из сложившихся условий объективной макросреды.

5. Основными компонентами социологической модели экономического мышления индивида выступают: *экономический интерес*, обеспечивающий избирательную трансформацию стимулов в мотивы действий человека; *социальный стереотип*, программирующий работу мышления и предохраняющий его от информационных перегрузок; *экономическая культура,* обусловливающая на основе ценностно-нормативного содержания принципы и методы хозяйствования; *психоэмоциональные качества индивида*, определяющие режим работы экономического мышления и специфику реакций человека в процессе его хозяйственной деятельности. Изложенный подход к анализу закономерностей экономического мышления позволяет рассматривать его как объект регулятивного воздействия с целью выработки вариативных способов управления экономическим поведением индивида.

6. Основными способами регулятивного воздействия на экономическое мышление индивида с целью управления его экономическим поведением являются: 1) формирование (использование) социальных стереотипов; 2) активизация экономического интереса; 3) оказание психоэмоционального воздействия; 4) использование норм экономической культуры. Выбор конкретных управленческих стратегий зависит от объекта управления (индивидуальный, коллективный, массовый), целей, которые преследует субъект управления (стратегические – тактические, долговременные – кратковременные), а также от возможностей субъекта. Эффективное управление экономическим поведением связано, как правило, с комплексным регулированием механизма экономического мышления, когда целенаправленному воздействию подвергаются не один, а несколько компонентов данного механизма. Это особенно актуально, когда речь идет об управлении массовым экономическим поведением.

Контрольные вопросы

1. Какова функциональная нагрузка экономического интереса в выборе способов удовлетворения потребностей субъекта?
2. Какие основные факторы в рамках построенной социологической модели оказывают влияние на формирование и корректировку индивидуальных экономических интересов субъектов?
3. Каковы основные компоненты социологической модели социального стереотипа? Определите их функциональную нагрузку?
4. Какие ключевые функции, которые выполняет экономическая культура как социальный механизм вы можете назвать?
5. Как объясняется характер связи между экономическим мышлением и экономическим поведением индивида?
6. Какие основные компоненты составляют социологическую модель экономического мышления индивида и какова их функциональная нагрузка?
7. Каковы способы регулятивного воздействия на экономическое мышление индивида с целью управления его экономическим поведением?

Глава 19. Социологическая экспертиза экономических преобразований: методология и методика

19.1. Методологическая основа социологической экспертизы

Переход от планово-административной к рыночной экономике – это трансформация общества во всех его структурах: изменение политической и государственной систем; обновление экономических основ общества; ликвидация системы «социального иждивенчества» с одновременным провозглашением стандартных либерально-демократических свобод; реструктурирование экономики, т. е. изменение ее пропорций и кооперационных связей; смена духовно-культурных ориентиров общественного развития. Сложность данного процесса состоит в том, что единой технологии трансформационных перемен нет, и оптимальную политику преобразований каждой стране приходится вырабатывать самостоятельно[220]. Поэтому государственная социальная политика должна, по мнению ведущих экономистов и социологов, исходить из «доморощенных» преобразований, разработанных изнутри теми, кто чувствует нужды и потребности своей страны; а также ориентироваться на демократическую поддержку реформ, проявляющуюся в высокой инвестиционной активности населения, вовлеченного в ход этих реформ. Чтобы обеспечить «доморощенность» преобразований и участие в них населения, необходимо отслеживать процессы экономического реформирования и проводить социологическую экспертизу социальных последствий введения тех или иных рыночных механизмов, с учетом прогнозов социально-экономического развития государства.

Прогнозировать можно там, где существуют регулярность и повторение явлений, или там, где имеют место устойчивые тенденции, которые можно выразить временными статистическими сериями или сформулировать в виде исторических трендов. Важно, что в решающие моменты эти тенденции становятся *предметом выбора* и решение ускорить, свернуть или изменить тенденцию представляет собой результат политического управления, способного стать поворотным пунктом в истории страны. Иначе говоря, прогнозирование

возможно только тогда, когда есть основания предположить высокую степень рациональности в действиях, влияющих на события людей – оценку ими издержек и ограничителей, принятие определенных правил игры.

Сегодня выбор и реализация новой парадигмы государственного развития является архиважным для Республики Беларусь. Основное стратегическое направление – это создание социально-ориентированной рыночной экономики многоукладного типа с формированием гражданского общества. При разработке этой стратегии человек, его права и гарантии их реализации становятся высшей ценностью и целью развития общества и государства. Стратегическая цель устойчивого развития белорусского государства – динамичное повышение уровня благосостояния народа на основе развития экономической, социальной и духовной сфер, сохранение окружающей среды для нынешних и будущих поколений.

На *первом этапе* (до 2010 г.) основной целью являлось повышение качества и уровня жизни на основе развития и рационального использования человеческого потенциала, повышения эффективности экономики и роста ее конкурентоспособности. Важнейшие задачи на этом этапе – повышение реальных денежных доходов и снижение уровня малообеспеченности населения, создание условий и предоставление гражданам равных возможностей для достижения материального и социального благополучия.

На *втором этапе* (2011–2020 гг.) целью устойчивого развития становится гармонизация взаимоотношений общества и природы на основе развития хозяйственной деятельности и перенесение акцента в приоритетах человеческих ценностей с материально-вещественных на духовно-нравственные. На этом этапе формируются основы постиндустриального общества с новым технологическим базисом. Экономическое развитие обеспечивается за счет создания зрелых институтов рыночной экономики, активизации структурных преобразований, внедрения достижений науки и техники, сбалансированного развития территорий и населенных пунктов. Главная задача на втором этапе – обеспечить приближение уровня и качества жизни населения к экономически развитым странам на основе формирования социально ориентированного рыночного типа экономики[221].

Вместе с тем неопределенность влияния внешних и внутренних факторов на устойчивое развитие в длительной перспективе определяют необходимость постоянной корректировки экономических и социальных параметров этого

развития, с учетом императивов и ограничений в экономической и социальной сферах деятельности.

На основе социально ориентированной рыночной экономики строится *современная концепция*, включающая в себя пять направлений социально-экономического развития: в экономическом секторе – это переход от производства товаров к расширению сферы услуг; в структуре занятости – доминирование профессионального и технического класса; осевой принцип общества – центральное место теоретических знаний как источника нововведений и формулирования политики; будущая ориентация – особая роль технологии и технологических оценок; принятие решений – создание новой «интеллектуальной технологии»[222].

Однако данная концепция вводится в условиях известного риска (набор возможных результатов известен, а вероятность каждого из них не может быть выявлена) или неопределенности (спектр возможных результатов может быть очерчен, но вероятность их проявления полностью не известна). Кроме того, различные ситуации можно определить как «взаимодействие с природой», где ограничителями являются внешние факторы, или как «правила игры», где ход действий человека с необходимостью формируется под влиянием суждений и намерений других лиц. Именно поэтому представляется актуальной разработка основных принципов социологической экспертизы социальных последствий экономических преобразований.

Социологическая экспертиза – это *специальное исследование, имеющее целью выяснение степени и длительности отклонения основных тенденций экономического, социального и политического развития групп и слоев, общества в целом от абсолютных требований основных социально-экономических законов.* В связи с этим социологическая экспертиза как одна из форм аналитической практики выполняет функцию критерия истинности научного познания. В сфере фундаментальных исследований используется *качественная экспертиза*, имеющая цель установить наличие или отсутствие предполагаемого теорией явления. В области прикладных исследований – это *качественно-количественная* экспертиза, имеющая целью выявить степень и длительность отклонения тех или иных социально-экономических показателей и тенденций реального развития объекта исследования от так называемых нормативных показателей развития, заложенных в концептуальную модель этого объекта. Сравнение теоретических моделей и реальных типических модификаций изучаемого объекта проводится с целью выяснения согласованности между собой основных принципов

теоретического и эмпирического развития социального феномена, а также – выяснения причин их несогласованности, если таковая имеется[223].

Социологическая экспертиза позволяет анализировать основные характеристики социального развития как необратимого, целенаправленного, закономерного изменения материальных и идеальных объектов, в результате которого возникает новое качественное состояние объекта, в виде изменения его состава или структуры. Представляется актуальным прояснить значение терминов – рост и развитие. Развитие рассматривается как процесс, в котором особую роль играет рост как количественная определенность, обозначаемая через понятие «темп роста». Количественные изменения, составляющие субстанцию роста, на определенной стадии приводят к новому качеству системы. Экономический рост является обобщающим показателем развития человеческого общества. Он увязывает в единое целое общественное производство, накопление и индивидуальное потребление. Он свидетельствует, с одной стороны, о затратах общественного труда и его производительности, а с другой – о росте благосостояния индивидов и приумножении общественного богатства. Экономический рост есть функция и вместе с тем условие устойчивого развития.

Устойчивое (а более точно, непрерывно поддерживаемое) развитие – это «такое развитие, которое удовлетворяет потребности настоящего времени, но не ставит под угрозу способности будущих поколений удовлетворять свои собственные потребности»[224].

Конечной целью развития должен выступать не сам по себе экономический рост, темпы и размеры накопления, а человек, обеспечение его материальных и духовных потребностей. В Республике Беларусь переход к устойчивому развитию требует структурной перестройки экономики, сбалансированного решения социально-экономических задач, совершенствования структуры производства по следующим основным направлениям: 1) сохранение жизненно важных отраслей, удовлетворяющих потребности населения и экономики; 2) ориентации на использование собственного технического потенциала и местных ресурсов; 3) ускоренное развитие конкурентоспособных производств; 4) развитие экономически оправданных интеграционных связей с Россией и другими странами СНГ и дальнего зарубежья; 5) создание мотивационного механизма реализации мер по структурной перестройке экономики на основе гибкого сочетания рыночных методов и инструментов

государственного регулирования[225].

Вместе с тем структурная перестройка экономики не задает социальные изменения, она лишь предоставляет для этого возможности и инструменты. Как они будут использованы – *предмет политического выбора*, определяемый основными направлениями социальной политики государства. Они включают в себя: 1) создание условий и возможностей гражданам зарабатывать средства для удовлетворения своих потребностей; 2) обеспечение рациональной занятости населения; 3) обеспечение роста денежных доходов населения; 4) улучшение социального обеспечения нетрудоспособных граждан; 5) повышение степени защиты социально уязвимых групп населения. Особое внимание должно быть уделено государственному регулированию оплаты труда, которое недостаточно учитывает требования перехода к социально ориентированной рыночной экономике. Именно заработная плата должна стать одним из ведущих факторов повышения эффективности производства и основой роста уровня жизни населения.

Основное назначение социологической экспертизы – держать в фокусе своего внимания актуальные для Республики Беларусь проблемные вопросы – медленный рост реальных денежных доходов населения и угрозу значительного повышения цен на потребляемые экономикой энергоресурсы в контексте опережающего роста тарифов на жилищно-коммунальные услуги для населения.

Кроме того, необходимость социологической экспертизы экономических преобразований вытекает из известного тезиса о том, что любые существенные изменения в производительных силах, открывая новые возможности, таят в себе и потенциальные угрозы. В ближайшие десятилетия нельзя исключать развития ряда негативных тенденций, обозначившихся в Беларуси на рубеже веков. Если говорить о человеческом капитале, то среди них в первую очередь следует выделить: депопуляцию, включая сокращение численности населения в дотрудоспособном возрасте со всеми вытекающими последствиями; ухудшение здоровья населения; снижение трудовой ответственности; «моральный износ» квалификации и образования; отсутствие возможностей (зачастую и желания) получить современное образование и поддерживать его на необходимом уровне.

Таким образом, выбор в пользу социально ориентированной экономики порождает ряд проблем, главные из которых: 1) проблема баланса социального и экономического компонентов, так как издержки, сопровождающие внедрение неэкономических

ценностей, предполагают потерю эффективности производства; 2) проблема «оборотной стороны» экономических преобразований в виде негативных социальных тенденций; 3) проблема учета экономических интересов различных слоев населения и их готовности участвовать в проведении экономических реформ. Социологическая экспертиза социальных последствий экономических преобразований с последующей корректировкой социальной государственной политики становится настоятельной необходимостью времени.

19.2. Методика социологической экспертизы

Нормативная модель развития Республики Беларусь, представляющая собой совокупность нормативных показателей, задана Национальной стратегией устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь[226], а также – Программой социально-экономического развития Республики Беларусь на 2011–2015 годы[227]. В соответствии с этой моделью, главная цель социальной политики в Республике Беларусь – рост благосостояния и улучшение условий жизни населения на основе дальнейшего совершенствования социально-экономических отношений, инновационного развития и повышения конкурентоспособности национальной экономики. Реализация этой цели предусматривает повышение реальных денежных доходов населения в 2015 году к уровню 2010 года в 1,7 раза на основе роста ВВП – в 1,62–1,68 раза[228]. В качестве основных *механизмов реализации социально-экономической политики* предполагаются: рост денежных доходов населения и повышение их реального содержания; сокращение отставания минимальных доходов от минимального прожиточного бюджета; сокращение имущественного расслоения населения; ликвидация бедности.

Статистическая модель представляет собой совокупность текущих показателей государственной статистики, отражающих изменения в социально-экономической сфере. Статистические данные о социально-экономическом развитии республики представлены в главном ежегодном издании Национального статистического комитета Республики Беларусь, отражающем явления и процессы, происходящие в экономической и социальной жизни республики[229]. Статистическая информация по областям, районам и отдельным городам республики представлена в статистическом сборнике «Регионы Республики Беларусь», где раскрывается вклад каждой области в общереспубликанские социально-экономические показатели[230]. Социально-экономическое положение домашних хозяйств

Республики Беларусь отражено в статистическом сборнике под тем же названием, сделанном на основе материалов выборочного обследования домашних хозяйств – методе государственного статистического наблюдения за изменениями в уровне жизни населения[231]. Социальное положение и уровень жизни населения Республики Беларусь освещены в специальном статистическом сборнике, где рассмотрены различные аспекты уровня и качества жизни населения Республики Беларусь[232].

Так, анализ материалов выборочного обследования домохозяйств, ежегодно проводимый Национальным статистическим комитетом Республики Беларусь, позволяет выявлять динамику денежных доходов, потребительских расходов и структуру потребления населения Беларуси в целом и по регионам.

Эмпирическая (оценочная) *модель* развития общества в Беларуси отслеживается с помощью республиканского социологического мониторинга (2001–2012 и далее), представляющего собой форму организации социологических исследований, обеспечивающую постоянное получение социологической информации о состоянии определенного социального процесса или социальной ситуации. При организации исследований по типу социологического мониторинга обычно определяется небольшое число наиболее значимых показателей, отражающих состояние социальной среды; затем методом повторных исследований регулярно проводятся социологические замеры, что позволяет накапливать и анализировать информацию в динамике, используя сравнение с базовыми или нормативными показателями.

Анализ данных социологического мониторинга республиканского масштаба позволяет выявлять совокупность оценочных показателей, характеризующих общественное мнение относительно полезности проводимых экономических реформ. В основу определения изменений в материальном положении семей, в контексте социально-экономической ситуации, закладываются такие показатели, как оценка респондентом материального положения семьи; оценка уровня семейного достатка; величина денежного дохода на одного члена семьи в месяц, предшествующего опросу. Совокупность нормативных показателей служит своеобразным фундаментом для проявления субъективных характеристик респондентов (самоидентификация с тем или иным социальным слоем в плане материальной обеспеченности, уровень притязаний и предпочтений, социальное настроение) и объективизации этих характеристик в той или иной стратегии экономического поведения.

Нормативная модель, представляющая собой совокупность нормативных показателей, заложенных в стратегию развития общества, сравнивается со *статистической моделью*, являющей собой совокупность текущих показателей государственной статистики, отражающих изменения в социально-экономической сфере, и *эмпирической моделью* оценочных показателей, отражающих общественное мнение по поводу этих изменений. Сравнительный анализ позволяет оценить степень реализации нормативной модели, заложенной в Программу государственного развития Республики Беларусь, а также выявить факторы, способствующие или препятствующие реализации тех или иных показателей в общественной практике. Логика анализа такова, что динамика изменения основных показателей экономической и социальной статистики формирует определенную динамику структуры денежных доходов и потребительских расходов населения, отслеживаемую по материалам выборочных обследований домохозяйств. Одновременно в зависимости от «включения» тех или иных механизмов экономического и социального реформирования изменяется общественное мнение, отслеживаемое с помощью республиканского социологического мониторинга. Названные процессы могут оказаться более сложными, нежели заявлено в нормативной модели, и повлечь за собой различные нежелательные последствия.

Для *логической взаимосвязи* разных уровней анализа (по материалам статистики, данным обследования домохозяйств, результатам социологического мониторинга) представляется рациональным выбрать в качестве *критерия материального положения различных* социальных групп и населения в целом, соотношение среднедушевого денежного дохода населения с величиной минимального потребительного бюджета, представляющего собой стоимость набора материальных благ и услуг, необходимых для удовлетворения минимальных физиологических и социальных потребностей человека, и бюджета прожиточного минимума (БПМ), составляющего 60 % от МПБ. Выступая основным социальным нормативом, минимальный потребительский бюджет позволяет соотносить между собой показатели государственной статистики, результаты выборочных обследований домохозяйств (публикуемые в статистических бюллетенях) и результаты мониторинговых социологических исследований республиканского масштаба, проводимых Институтом социологии НАН Беларуси[233].

Подобная структура социологической экспертизы дает возможность проводить анализ явления или процесса – от общего к частному их проявлению, отслеживая динамику статистических

данных, динамику расходов и доходов населения на основе выборочных обследований домохозяйств, динамику изменения общественного мнения на основе социологического мониторинга республиканского масштаба.

Так, в ходе проведения социологической экспертизы обосновано, что внедрение некоторых параметров нормативной модели в общественную практику является проблематичным в связи с несовершенством социально-экономических механизмов этого внедрения. Разработка и апробирование таких рыночных механизмов, как механизм «переключения» тарифа оплаты коммунальных услуг с промышленных предприятий на население, механизмы адресной социальной помощи и другие, должны сопровождаться социологической экспертизой, выявляющей диапазон позитивных и негативных социальных тенденций, вызванных введением данных механизмов.

Главный содержательный вывод, относительно полезности проведения социологической экспертизы, состоит в том, что государство может и должно играть значительную роль, не только корректируя рыночные реформы, но и обеспечивая социальную справедливость в обществе. Рыночные механизмы, предоставленные самим себе, оставляют большому количеству людей слишком мало ресурсов для выживания. В наиболее успешных странах государство выполняет эту роль достаточно хорошо; оно обеспечивает всеобщее качественное образование и создает большую часть инфраструктуры, в том числе институциональной, без которой эффективное развитие социально ориентированной экономики невозможно. Государство регулирует финансовый сектор, обеспечивая работу рынков капитала в соответствии с их назначением; создает систему социального страхования; содействует как развитию новых технологических укладов, так и формированию новых социально-экономических отношений.

Резюме

1. Социологическая экспертиза – это специальное исследование, имеющее целью выяснение степени и длительности отклонения основных тенденций экономического, социального и политического развития групп и слоев, общества в целом от абсолютных требований основных социально-экономических законов. В связи с этим социологическая экспертиза как одна из форм аналитической практики выполняет функцию критерия истинности научного познания. В сфере фундаментальных исследований используется *качественная экспертиза*, имеющая

целью установить наличие или отсутствие предполагаемого теорией явления. В области прикладных исследований – это *качественно-количественная* экспертиза, имеющая целью выявить степень и длительность отклонения тех или иных социально-экономических показателей и тенденций реального развития объекта исследования от так называемых нормативных показателей развития, заложенных в концептуальную модель этого объекта.

2. Актуальность социологической экспертизы состоит в том, что государственная концепция социально-ориентированной экономики вводится в условиях известного риска (набор возможных результатов известен, а вероятность каждого из них не может быть выявлена) или неопределенности (спектр возможных результатов может быть очерчен, но вероятность их проявления полностью не известна). Выбор в пользу социально ориентированной экономики порождает ряд проблем, главные из которых: 1) проблема баланса социального и экономического компонентов, так как издержки, сопровождающие внедрение неэкономических ценностей, предполагают потерю эффективности производства; 2) проблема «оборотной стороны» экономических преобразований в виде негативных социальных тенденций; 3) проблема учета экономических интересов различных слоев населения и их готовности участвовать в проведении экономических реформ. Социологическая экспертиза социальных последствий экономических преобразований с последующей корректировкой социальной государственной политики становится настоятельной необходимостью времени.

3. Методика социологической экспертизы заключается в том, что *нормативная модель*, представляющая собой совокупность нормативных показателей, заложенных в стратегию развития общества, сравнивается со *статистической моделью*, являющей собой совокупность текущих показателей государственной статистики, отражающих изменения в социально-экономической сфере, и *эмпирической моделью* оценочных показателей, отражающих общественное мнение по поводу этих изменений. Логика анализа такова, что динамика изменения основных показателей экономической и социальной статистики формирует определенную динамику структуры денежных доходов и потребительских расходов населения, отслеживаемую по материалам выборочных обследований домохозяйств. Одновременно в зависимости от «включения» тех или иных механизмов экономического и социального реформирования изменяется общественное мнение, отслеживаемое с помощью республиканского социологического мониторинга. Названные

процессы могут оказаться более сложными, нежели заявлено в нормативной модели, и повлечь за собой различные нежелательные последствия.

Контрольные вопросы

1. Какое определение социологической экспертизы в теоретическом исследовании вы можете дать?
2. Каково определение социологической экспертизы в эмпирическом исследовании?
2. В чем состоит актуальность проведения социологической экспертизы?
3. Какова логика реализации социологической экспертизы в конкретном социологическом исследовании?

Заключение

Три фундаментальные задачи науки – объективная оценка существующего знания, приращение нового знания и преподавание научного знания оказываются тесно связанными между собой. В учебнике сделана попытка раскрыть именно такую связь. Предназначение учебника, излагающего на современном уровне науки и культуры систематизированные знания, – выступать важнейшим звеном механизма трансляции культурных образцов и ценностей. В этом смысле его функция – обучение студентов правилам пользования научным инструментарием, теориями и методами. Учебник «Экономическая социология» нацелен еще и на то, чтобы сформировать аналитическое мышление студента, помочь самостоятельно разбираться в существе вопросов, подготовиться к будущей профессиональной деятельности.

Итак, *первая функция* дисциплины по экономической социологии состоит в том, что он закладывает фундамент научного знания. *Вторая*, не менее важная *функция* – очищение знания от догм и заблуждений, приобретение иммунитета против ложных концепций через формирование методологической культуры мышления. В этой связи особое значение имеет приобщение студентов экономических специальностей к знаниям экономической социологии с целью более социологичного восприятия скрытых пружин экономической жизни, более глубокого понимания социальных механизмов регулирования экономических отношений и экономических процессов.

Краткий терминологический словарь

АКТИВНАЯ ПОЛИТИКА НА РЫНКЕ ТРУДА – совокупность мер, призванных содействовать возобновлению занятости безработных и расширению возможностей для фактически занятых. В число таких мер входит оказание помощи в поиске работы, профессиональное обучение, инициативы по созданию занятости. Наряду с этим существуют пассивные меры, направленные на улучшение уровня жизни безработных посредством денежных пособий и прочих форм помощи.

АЛЬТЕРНАТИВНЫЕ ИЗДЕРЖКИ – это упущенные выгоды при выборе именно данного способа использования ресурсов в ущерб альтернативным возможностям. Концепция альтернативных издержек утверждает, что оценки экономических ресурсов отражают их ценность (или отдачу от них) при наилучшем альтернативном использовании. Когда ресурсы находятся в частной собственности, торг покупателей и продавцов формирует цены, близкие к альтернативным издержкам для владельцев ресурсов.

БЕДНОСТЬ – экономическое и социокультурное состояние людей, имеющих минимальное количество ликвидных ценностей и ограниченный доступ к социальным благам. Бедность представляет собой не только минимальный доход, но особый образ и стиль жизни, передающиеся из поколения в поколение нормы поведения, стереотипы восприятия, образ мышления. Масштабом бедности считают долю населения страны (обычно выраженную в процентах), проживающего ниже официальной черты бедности, или порога бедности.

БЕЗРАБОТИЦА – отражение несовпадения предложения рабочей силы и спроса на нее на рынке труда, их количественное и качественное несоответствие. Безработица присуща любой экономической системе, осуществляющей товарное производство. Она не есть чисто экономическое явление, а скорее своеобразный синтез экономики, политики, идеологии, традиций и морали данного общества. Безработицу обычно подразделяют на фрикционную, структурную и циклическую.

БЕЗРАБОТНЫЕ – трудоспособные граждане в трудоспособном возрасте, постоянно проживающие на территории данного государства, не имеющие работы, не занимающиеся предпринимательской деятельностью, не обучающиеся в дневных учебных заведениях и не проходящие военной службы.

Статистические данные о численности безработных охватывают лиц, зарегистрированных в службах занятости.

БИЗНЕС (от англ. business – дело, занятие, приносящее доход) – практическое осуществление предпринимательской деятельности, применение капитала с целью получения прибыли. Понятие «бизнес» обычно используется в контексте усиления практической направленности предпринимательской деятельности, характеристики социальной функции предпринимателя в значении осуществления им трудовой деятельности в предпринимательской среде, а также для уточнения смысла того, чем занимается, владеет, какие социально-экономические функции выполняет предприниматель в определенный момент времени.

БИЗНЕСМЕН (от англ. businessman) – человек, осуществляющий предпринимательскую деятельность. Слово «бизнесмен» употребляется и для усиления характеристики, социального статуса предпринимателей, известных в обществе, а также владеющих крупными, стабильно работающими в течение длительного периода времени предприятиями.

ВАЛОВОЙ ВНУТРЕННИЙ ПРОДУКТ (ВВП) – продукт, который характеризует результаты экономической деятельности по производству товаров и услуг всех хозяйственных единиц страны: предприятий, учреждений и организаций всех форм собственности, личных подсобных хозяйств и частной предпринимательской деятельности населения. Он представляет собой сумму валовой добавленной стоимости отраслей, которая определяется как разница между стоимостью произведенных товаров и услуг (выпуск) и стоимостью товаров и услуг, потребленных в процессе производства (промежуточное потребление). Валовой национальный продукт (ВНП) – общая рыночная стоимость всех готовых товаров и услуг, произведенных в стране в течение года.

ВЕНЧУРНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ – система организации экономических отношений хозяйствующих субъектов по поводу формирования, распределения и использования фондов денежных средств для инвестирования новых быстрорастущих фирм, занимающихся инновационной деятельностью. Венчурная деятельность обусловлена высоким риском невозврата вложенных денежных средств, что характеризует данную деятельность как рисковую.

ГЛОБАЛИЗАЦИЯ – новое состояние интернационализации производства и обмена, качественно отличное от прошлого: 1) по динамике и масштабам развития международных обменов результатами экономической деятельности; 2) по возможности

глобального решения многих экономических проблем; 3) по масштабам транснационализации производства, торговой и банковской деятельности; 4) по ужесточению конкуренции, ведущей к слиянию крупных компаний в транснациональные корпорации (ТНК); 5) по созданию региональных интеграционных группировок для защиты от экспансии могущественных ТНК.

Преимущества глобализации, связанные с повышением качества товаров на национальных рынках и облегчением доступа к достижениям науки и новым технологиям, сопровождаются негативными последствиями, вызванными высокой степенью экономической взаимозависимости разных по своему развитию стран, возрастанием их неспособности «догнать» высокоразвитый мир, усилением социального неравенства внутри этих стран. При стихийном ходе глобализации эти проблемы могут выйти из-под контроля и дестабилизировать ситуацию.

ЖИЗНИ ОБРАЗ – устойчивые формы социального бытия, совместной деятельности людей, типичные для исторически конкретных социальных отношений, формирующиеся в соответствии с генерализованными нормами и ценностями, отражающими эти отношения. Жизни образ детерминирован социальным временем и характерен для обществ, выработавших свою социальную определенность. Выступает в виде более или менее ограниченной совокупности возможностей социальной адаптации, задающих и формирующих базовые типы жизнедеятельности в процессе социализации, поэтому его функция скорее организация, упорядочение, нежели самоорганизация жизни.

ЖИЗНИ УРОВЕНЬ – социально-экономическая категория, выражающая обеспеченность населения потребительскими благами, которые характеризуются количественными показателями, абстрагированными от их качественных значений. В контексте статистики, они определяются состоянием сферы услуг в сравнении с международными стандартами. В демографическом контексте – связываются с продолжительностью жизни населения, уровнем его образования и долей ВВП на душу населения, в социальном – с состоянием социальной структуры, состоящей из комплиментарных групп, обеспечивающих стабильное развитие общества в целом.

ЖИЗНИ КАЧЕСТВО – социологическая категория, выражающая степень удовлетворенности разных групп населения условиями своей жизнедеятельности, а также – степень самореализации в трудовой деятельности и степень потребления инновационных видов услуг.

ЗАНЯТОСТЬ – отражение состояния функционирования рынка

рабочей силы в условиях конкретной экономической инфраструктуры. К занятому населению относятся лица, работающие на государственных предприятиях, в учреждениях и организациях, кооперативах всех видов, на частных предприятиях и предприятиях с коллективной формой собственности, в фермерских хозяйствах, а также занятые предпринимательской деятельностью. В число занятых не включаются учащиеся в трудоспособном возрасте, обучающиеся с отрывом от производства; лица, ведущие домохозяйство; зарегистрированные и незарегистрированные безработные; женщины в отпусках по уходу за ребенком до достижения им возраста трех лет, военнослужащие и некоторые другие группы.

ИДЕНТИФИКАЦИЯ СОЦИАЛЬНАЯ (от англ. identification – отождествление) – категория, отражающая процесс и результат эмоционального и иного самоотождествления индивида с другим человеком, группой, образцом или идеалом. В социальной психологии и психологии личности идентификация означает имитацию, подражательное поведение и эмоциональное слияние, переживание субъектом той или иной степени тождественности с объектом. В социологии под идентификацией понимают один из механизмов социализации личности, посредством которого приобретаются или усваиваются нормы, идеалы, ценности, роли и моральные качества представителей тех социальных групп, к которым относит себя индивид.

ИННОВАЦИЯ (от лат. innovatio – нововведение). В узком смысле – внедрение вновь созданных элементов или моделей в определенной сфере деятельности. В широком – явление общественной жизни, возникшее в результате инициативных действий индивидов или социальных групп и получившее признание в данном обществе. Возникнув в определенной сфере жизнедеятельности, инновация в той или иной мере затрагивает и другие общественные сферы, поэтому при специальном выделении социальных, культурных, политических, экономических, производственных инноваций нужно четко представлять сферу инициирования конкретного нововведения и непосредственную область его реализации. Например, перманентные технико-технологические инновации, осуществляемые в индустриально развитых странах, приводят к качественным изменениям в структуре рабочей силы, что, в свою очередь, меняет социально-экономическую стратификацию общества и в конечном итоге привносит новые элементы в его культуру.

ИНСТИТУТ СОЦИАЛЬНЫЙ – элемент социальной структуры, исторической формы организации и регулирования общественной

жизни. С помощью социальных институтов упорядочиваются отношения между людьми, их деятельность и поведение в обществе; обеспечивается устойчивость общественной жизни. В качестве институтов рассматриваются совокупности социальных норм и культурных образцов, определяющих устойчивые формы социального поведения, и система поведения в соответствии с этими нормами.

ИНФРАСТРУКТУРА – комплекс отраслей экономики, обеспечивающих общие условия производства и жизнедеятельности людей. Различают производственную и социально-бытовую инфраструктуры. Производственная инфраструктура включает все виды транспорта и транспортного хозяйства, линии электропередач, формирующие энергосистемы различного масштаба, и другие системы и сооружения, без которых не может обеспечиваться нормальное *производство.* Социально-бытовая инфраструктура включает сферы здравоохранения и образования, жилищно-коммунальных и других услуг, обеспечивающих жизнедеятельность населения.

КЕЙС-СТАДИ – исследовательский проект, в котором в качестве предмета исследования выбирается единичный случай или несколько избранных примеров социальной сущности и определяется совокупность методов их изучения. Исследование типа «кейс-стади» включает в себя описание типичных, иллюстративных или девиантных примеров; фиксирует внимание на экстремальных или стратегических случаях; изучает естественные эксперименты.

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ – взаимодействие конкурирующих сторон, результатом которого является победа одного и поражение другого конкурента на рынке труда, капиталов, товаров и услуг. Конкурентоспособность субъекта рабочей силы на рынке труда определяет его способность выдерживать конкуренцию со стороны реальных или потенциальных претендентов на его рабочее место или претендовать самому на другое, более престижное.

КОНКУРЕНЦИЯ – экономическое соперничество, состязательность между юридическими или физическими лицами (конкурентами), заинтересованными в достижении одной и той же цели; между участниками рынка за лучшие условия производства и реализации продукции. В широком смысле понятие «конкуренция» употребляется как элемент рыночного механизма, обеспечивающий взаимодействие субъектов рыночного хозяйства в процессе производства, купли и продажи товаров, а также в сфере приложения капитала. В более узком смысле «конкуренция» употребляется как соперничество внутри

отраслей, отдельных фирм или отдельных производителей за более выгодные условия хозяйствования, получение максимальной прибыли.

КЛАСС(Ы) СРЕДНИЙ(Е) – иерархия социальных групп, сходных по имущественному положению, по роду занятий, по объему гражданских прав, а следовательно, имеющих тождественные имущественно + профессионально + социально-правовые интересы, занимающих срединное положение в обществе и разделяющих ценности трудовой и рыночной идеологии. Индикаторами принадлежности к среднему классу являются доход, профессия, уровень образования. Наличие и большой удельный вес среднего класса в системе социальной стратификации – один из существенных признаков цивилизованного общества. Именно композиция социальной структуры развитых стран Запада, включающая обширный средний класс, является одним из ключевых факторов, способствующих существованию в обществе социальной стабильности.

КРЕСТЬЯНСТВО – социальная категория сельского населения, занимающегося сельскохозяйственным трудом и ведущего образ жизни, обусловленный такими взаимосвязанными факторами как семейное хозяйство, зависимость от природных условий, труд на земле, сельская культура и коллективистски-общинные социальные связи. Специфику крестьянства как социальной группы определяет не только экономическая деятельность по поводу сельскохозяйственного производства и использования природы как средства производства, особый сельский образ жизни (традиционный уклад, достаток, семейное хозяйство и др.), но и саморефлексия, связанная с самоидентификацией селянина с сельской территорией, сельскохозяйственной деятельностью и сельским образом жизни.

МЕХАНИЗМ СОЦИАЛЬНЫЙ – определенный способ взаимодействия социальных субъектов по поводу производства, распределения, обмена и потребления различных благ и услуг, проявляющий себя в виде устойчивой структуры типов экономического поведения этих субъектов. Регулятивные свойства социального механизма определяются, с одной стороны, правовыми, экономическими и социальными институтами, с другой – экономическим положением и социальным статусом разных социальных субъектов, а также состоянием ментальных (экономическое мышление), максимизационных (экономические интересы) и традиционных (социальные стереотипы) компонентов их экономического поведения. Взаимодействие между экономической и социальной сферами – это, с одной

стороны, влияние экономических отношений на социальную структуру общества и активность социальных групп (прямое воздействие), а с другой – влияние системы социальных неравенств и активности разных групп на протекание экономических процессов (обратное воздействие).

МОДЕРНИЗАЦИЯ – процесс позитивных изменений *государства* и *общества*, основанный на экономических, социальных и культурных инновациях и ведущий в конечном счете к смене типа его экономической и социальной структуры, повышению благосостояния *всех* слоев населения, развитию культуры, науки и техники и сбережению природы. Модернизация имманентно присуща процессам мирового экономического развития, поэтому актуализируются вопросы: в какой точке процесса глобальных изменений в мире находятся те или иные государства; каковы активы и пассивы этих государств; каков «коридор экономических и социальных возможностей» модернизации в этих государствах.

НАЦИОНАЛЬНОЕ БОГАТСТВО – совокупность накопленных материальных благ, созданных трудом людей, которыми общество располагает в данный момент времени. В соответствии с экономическим назначением национальное богатство включает в себя: природные богатства, материальные ценности, духовные ценности.

ОБЩЕСТВЕННОЕ МНЕНИЕ – специфическое проявление общественного сознания, характеризующее явное или скрытое отношение больших социальных групп к актуальным проблемам действительности. Общественное мнение, не совпадая ни с одной из форм общественного сознания, представляет их своеобразный срез и обеспечивает на практике обратную связь в системе управления, является эффективным средством управления социальными процессами и социального контроля. Субъект общественного мнения обладает внутренней структурой, элементами которой могут выступать в зависимости от задач исследования: социально-демографические группы (по полу, возрасту, образованию), профессиональные группы, занятые в организациях различных отраслей и разных форм собственности.

ОБЩЕСТВО ИНДУСТРИАЛЬНОЕ – общество, сформировавшееся в процессе и результате индустриализации, развития машинного производства, возникновения адекватных ему форм организации труда, применения достижений технико-технологического прогресса. Характеризуется массовым, поточным производством, механизацией и автоматизацией труда, развитием рынка товаров и услуг, гуманизацией экономических отношений, возрастанием роли управления, формированием

гражданского общества.

Общество индустриальное основано на промышленности с гибкими динамичными структурами; для него характерны: разделение труда и рост его производительности, высокий уровень конкуренции, ускоренное развитие предпринимательского ресурса и человеческого капитала, развитие гражданского общества и систем управления всех уровней, широкое развитие средств массовой коммуникации, высокий уровень урбанизации и рост качества жизни.

ОБЩЕСТВО ИНФОРМАЦИОННОЕ – социальная система, в которой производство товаров и услуг существенно зависит от сбора, обработки и передачи информации. Если индустриализация сделала возможным производство огромного количества различных товаров, то наступление эры информационных (компьютерных) технологий обеспечило возможность производить, обрабатывать и передавать огромное количество информации. Отличительные черты общества информационного: 1) увеличение роли информации, знаний и информационных технологий в жизни общества; 2) возрастание числа людей, занятых информационными технологиями и производством информационных продуктов и услуг, рост их доли в ВВП; 3) нарастающая информатизация общества с использованием сети Интернет и электронных СМИ; 4) создание глобального информационного пространства, обеспечивающего информационное взаимодействие людей, их доступ к информационным ресурсам, удовлетворение их потребностей в информационных продуктах и услугах; 5) развитие информационной экономики цифровых рынков, электронных социальных сетей.

ОБЩЕСТВО ПОСТИНДУСТРИАЛЬНОЕ – «общество, в экономике которого приоритет переходит от преимущественного производства товаров к производству услуг, организации системы образования и повышению качества жизни; в котором класс технических специалистов стал основной профессиональной группой и, что самое важное, в котором внедрение нововведений… во все большей степени стало зависеть от достижений теоретического знания» (Д. Белл). В экономике имеет место сдвиг от обрабатывающих отраслей к сфере инновационных видов услуг; в технологии утверждается ведущая роль основанных на науке отраслей промышленности; в социологическом измерении – формируются новые технократические элиты и возникает новый принцип стратификации.

Общество постидустриальное определяется новым качеством

жизни, измеряемым услугами, которые становятся доступными для всех; базируется на новых принципах социально-технологической организации и новом образе жизни; вытесняет индустриальную систему, точно так же, как она когда-то вытеснила аграрную. Требования нового образа жизни концентрируются вокруг двух сфер, являющихся фундаментальными для этого образа жизни, – здоровья и образования.

ОБЩЕСТВО ПОТРЕБЛЕНИЯ – общество, которое характеризуется массовым потреблением материальных благ и формированием соответствующей системы ценностей и установок. Оно возникает в результате развития капитализма, сопровождаемого бурным экономическим и техническим развитием и социальными изменениями: рост доходов, существенно меняющий структуру потребления; снижение продолжительности рабочего дня и рост свободного времени; размывание классовой структуры; индивидуализация потребления.

Основные черты общества потребления: 1) рост изобилия, когда население западных стран в состоянии тратить больше денег на потребительские товары, проведение досуга и отпусков; 2) снижение продолжительности рабочего времени и увеличение досуга; 3) идентификация индивида с практикой потребления в той же мере, что и с трудовой деятельностью; 4) эстетизация повседневной жизни с выработкой человеком собственного жизненного стиля; 5) рассмотрение актов потребления как признака определенной социальной позиции; 6) развитие образцов потребления; 7) приобретение потребителями большей власти и авторитета в обществе, нежели производителями; восьмиактивная коммодификация (принятие формы товара) человеческого опыта и аспектов повседневной жизни.

ПЕРЕМЕНА ТРУДА – объективная необходимость развития крупной промышленности в силу революционности ее технико-технологического базиса. Перевороты в техническом базисе производства вызывают потребность в перемене труда по следующим причинам. Во-первых, изменяя технику, технологию и организацию производства, они приводят к исчезновению одних профессий и возникновению новых, связанных с использованием техники более высокого уровня. Во-вторых, создавая более прогрессивные отрасли производства, перевороты в техническом базисе резко меняют пропорции в балансе рабочей силы. Свертывание сходящих с исторической арены отраслей делает ненужными сотни профессий тысяч и миллионов людей, а развитие новых отраслей требует людей новых профессий. Таким

образом, сама природа крупной промышленности обусловливает перемену труда, движение функций, всестороннюю подвижность рабочего.

ПОПРАВКА ПАРИТЕТА ПОКУПАТЕЛЬНОЙ СПОСОБНОСТИ (ППС) – поправка, отражающая фактическую покупательскую способность единицы национальной валюты при покупке в стране выпуска товаров и услуг при изучении данных о денежных доходах занятого населения. Такой показатель может быть выше или ниже покупательской способности единицы той же валюты при покупке аналогичных товаров и услуг в других странах по существующему рыночному обменному курсу. Данные о доходе с поправкой на ППС могут быть использованы при сопоставлении уровня жизни работников в разных странах.

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ – основной субъект предпринимательской активности, стремящийся к максимизации своей прибыли за счет сознательного повышения экономического риска, связанного с вложением в дело собственных средств и принятием на себя имущественной ответственности за результаты хозяйственной деятельности. Фактическая ограниченность социального слоя предпринимателей на фоне высокой значимости выполняемой или общественной роли обусловливает необходимость выработки на уровне государства экономико-правовых условий, способствующих легальному раскрытию производственного, организационно-управленческого и инновационного потенциала этой группы хозяйствующих субъектов во имя наиболее полного удовлетворения общественных потребностей.

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО – самостоятельная, инициативная деятельность граждан, направленная на получение прибыли или личного дохода. Считают, что предпринимательская деятельность является двигателем экономического развития, поскольку направлена на получение прибыли посредством производства новых продуктов или посредством применения новых способов производства уже существующих продуктов. Чем в большей мере существующие социальные ценности способствуют формированию предпринимательской личности, тем более вероятен ускоренный экономический рост.

ПРОИЗВОДИТЕЛЬНЫЕ СИЛЫ – система субъективных (рабочая сила) и вещественных (средства производства) факторов, необходимых для преобразования вещества природы в нужные человеку продукты. При всей значимости средств производства (машин, инструментов, приборов), решающая роль в его развитии принадлежит людям; из их опыта, трудолюбия, активности и трудоспособности образуется главный потенциал развития

общественного производства.

ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ ОТНОШЕНИЯ – совокупность экономических отношений, которые складываются между людьми независимо от их сознания и воли в процессе производства, распределения, обмена и потребления материальных благ и услуг. Производственные отношения составляют необходимую сторону любого способа производства. Общественное производство может осуществляться только тогда, когда люди объединяются для совместной деятельности, для взаимного обмена своей деятельностью. Основой производственных отношений являются отношения собственности на средства производства. Характер производственных отношений определяется тем, в чьей собственности находятся средства производства и как осуществляется их соединение с производителем.

ПРОИЗВОДСТВО – процесс создания материальных благ, необходимых для нормальной жизнедеятельности людей в обществе. Материальное производство включает в себя: целесообразную деятельность, или труд; предметы труда; средства труда, служащие для воздействия на предмет труда. Предметы и средства труда в их совокупности образуют средства производства, которые составляют основную часть материального богатства общества. Средства производства в соединении с человеческой деятельностью образуют производительные силы – одну сторону производства. Вторая его сторона – производственные отношения – образуются в процессе совместной производственной деятельности людей. Конкретно-исторический уровень развития производительных сил общества и соответствующая ему форма общественных отношений определяют способ производства.

РАБОЧИЙ КЛАСС – социальная категория наемных работников преимущественно физического труда, занятых производством материальных благ, не владеющих средствами производства и живущих продажей своей рабочей силы. В советский период (дорыночных отношений) наблюдалась абсолютизация роли промышленного рабочего класса в расширении научно-технического прогресса и, следовательно, абсолютизация функций физического труда. Для постсоветского периода (при переходе к рыночным отношениям) характерна недооценка рабочего класса как класса, занятого по преимуществу физическим трудом в сфере промышленного производства, и обращение особого внимания на средний класс и его функции в обществе. В этот период происходит утрата рабочим классом ведущей роли в обществе и известная потеря

солидарности как класса. Одновременно в ходе этих социальных утрат прежний рабочий класс, как следует из опыта экономически развитых стран, превращается в класс наемных работников – эффективных собственников своей рабочей силы. Однако незаконченность социально-экономических преобразований в постсоветских государствах обусловили неготовность рабочих отойти от патерналистских ценностей и установок в трудовой деятельности, реализовывать активный тип трудовой деятельности и превратиться в эффективных собственников рабочей силы.

РАЗДЕЛЕНИЕ ТРУДА – процесс, посредством которого происходит разделение труда на его различные виды (физический и умственный, промышленный и сельскохозяйственный, исполнительский и управленческий и др.) и одновременно – деление общества на социальные группы работников, занятых названными видами труда и отношения между группами в зависимости от их социального статуса и престижа труда. В организационно-техническом аспекте разделение труда соотносится с изменением его содержания как способа связи производителя со средствами производства, определяемого уровнем развития производственных сил. В социально-экономическом аспекте разделение труда соотносится с изменением его характера как способа связи производителя со средствами производства, определяемого уровнем развития производственных отношений.

РАЦИОНАЛИЗАЦИЯ (по М. Веберу) – важнейшая характеристика капиталистического общества, процесс проникновения рационального начала во все сферы его материальной и духовной культуры, включая образ жизни и мыслей, хозяйственную этику, производство, бухгалтерию, технику, право и т. д. Культурная рационализация нацелена на создание непротиворечивых и целесообразных ценностей и норм в обществе; производственная рационализация представляет собой совокупность мероприятий по совершенствованию организации производственных процессов с целью повышения эффективности производства. В качестве методологического инструментария рационализации М. Вебер ввел категорию социального действия и указал четыре идеальных типа поведения: целерациональное – направленное к достижению ясно осознаваемых целей при использовании адекватных средств (критерием рациональности является успех); ценностно-рациональное, осуществляемое через сознательную веру в этическую, эстетическую, религиозную и какую-либо другую ценность (независимо от успеха); аффективное, особенно

эмоциональное, – через актуальные аффекты и чувства; традиционное, осуществляемое через привычку. Хозяйственная деятельность индивида только в том случае становится социальным действием, если при распоряжении определенными экономическими благами во внимание принимаются другие индивиды и действие протекает с ориентацией на них.

РЕАЛЬНАЯ ЗАРАБОТНАЯ ПЛАТА – стоимость товаров и услуг, которые можно фактически приобрести на данную заработную плату. Хотя последняя может повышаться, реальная заработная плата – измеряемая с точки зрения индекса потребительских цен – может падать или наоборот, если не осуществляется постоянное регулирование для поддержания реальных доходов в соответствии с инфляцией. Общей тенденцией в западных экономиках был опережающий рост средней реальной заработной платы по отношению к инфляции. Однако иногда имела место и противоположная тенденция, по крайней мере для некоторых групп, и отставание реальной заработной платы от роста инфляции вело к реальному снижению уровня жизни. Индекс потребительских цен определяет изменение во времени стоимости фиксированного набора товаров и услуг, обычно потребляемых населением.

РЕФЕРЕНТНАЯ ГРУППА – группа людей, которые при формировании своих установок, убеждений, а также осуществлении действий сравнивают, или идентифицируют себя, с другими людьми, чьи установки, убеждения и действия воспринимаются ими как достойные подражания. Установки могут формироваться не только посредством позитивной индентификации с референтной группой, но также посредством негативного соотнесения с ней или отвержения ценностей этой группы. Существует различие между нормативной и сравнительной функциями референтных групп. Первая связана с формированием установок в отношении референтной группы, вторая – с оценкой кем-либо своей жизненной ситуации в сравнении с выше- или нижестоящей по социальному статусу референтной группой.

РЫНОК ТРУДА – механизм согласования экономических интересов работодателей и наемных работников при посредничестве государства. В более общем смысле рынок труда является выражением конкретных систем общественной организации наемного труда в условиях товарно-денежных отношений и обеспечивает функционирование рыночной экономики на основе действия закона спроса и предложения. В социально-экономическом исследовании рынка труда различают механизм его функционирования и механизмы его

регулирования. Механизм функционирования рынка труда – стихийное взаимодействие спроса на рабочую силу и ее предложения. В этом случае баланс спроса и предложения рабочей силы достигается рынком труда с помощью заработной платы, конкуренции, безработицы, банкротств и других саморегуляторов. При нарушении баланса спроса и предложения возникает потребность во введении механизмов регулирования рынка труда, которые помогают уравновесить противоречащие стороны, либо наоборот, сохранить желаемое неравновесие на неопределенный срок.

РЫНКА ТРУДА СЕГМЕНТАЦИЯ (от лат. segmentum – рассечение). Концепция сегментации рынка труда исходит из анализа различий между двумя секторами в экономике и национальном рынке труда, первичным и вторичным сегментами с разной заработной платой, характеристиками занятости и социально-экономических процессов. Первичный сегмент рынка труда обладает высоким классом и высоким статусом работ, высокой заработной платой, хорошими предложениями со стороны работодателей в плане режимов рабочего времени и условий труда. Вторичный сегмент рынка труда характеризуется наличием высокого уровня безработицы; низкоквалифицированными работами, не требующими длительного обучения; работами, которые можно постичь в процессе ученичества. Каждый из сегментов подразделяется, в свою очередь, на внутренний рынок труда (фирма или фабрика, где уровни занятости и заработной платы определяются набором административных правил и процедур), и внешний рынок труда, где решения о ценообразовании, размещении и профессиональном обучении контролируются экономическими показателями. Эти два вида рынка труда связываются движением рабочей силы между ними через определенные входы и выходы. Работы на внутреннем рынке защищены от непосредственных влияний конкурентных сил внешнего рынка. Понятия первичного и вторичного рынка труда прочно вошли в научное мышление и представляют собой методологические инструменты анализа рынка труда как социального феномена.

СОЦИАЛЬНАЯ МОБИЛЬНОСТЬ – изменение индивидом или группой социальной позиции, места, занимаемого в социальной структуре. Различают вертикальную социальную мобильность – движение вверх или вниз в системе социальных позиций, горизонтальную социальную мобильность – передвижение субъекта на одном и том же социальном уровне. В соответствии с природой стратификации есть нисходящие и восходящие течения экономической, политической и профессиональной мобильности.

СОЦИАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА – система практических мероприятий, проводимых правительством через местные и региональные органы власти, направленных на улучшение качества и уровня жизни больших социальных групп, финансируемых из средств государственного бюджета и соответствующих либо идеологическим установкам государства на данный момент, либо ценностным ориентациям общества на долговременную перспективу.

СОЦИАЛЬНАЯ СТРАТИФИКАЦИЯ – система признаков и критериев социального расслоения, лежащих в основе социальной структуры того или иного общества. При этом различают «одномерную стратификацию», когда группы определяются на основе какого-либо одного признака, и «многомерную стратификацию», определяемую совокупностью признаков. Понятие социальной стратификации тесно связано с концепциями социальной мобильности, согласно которым неизбежное существование неравенства в любом обществе и более или менее свободное перемещение людей в системе социальной стратификации в соответствии с их объективными возможностями и субъективными усилиями, обеспечивают устойчивость социальной системы.

СОЦИАЛЬНАЯ СФЕРА – область отношений между группами, занимающими разное социально-экономическое положение в обществе, в первую очередь различающимися ролью в общественной организации труда, отношением к средствам производства, источниками и размерами получаемой доли общественного богатства. Экономическая сфера представляет сбой целостную подсистему общества, ответственную за производство, распределение, обмен и потребление материальных благ и услуг, необходимых для жизнедеятельности людей.

СОЦИАЛЬНЫЕ НОРМЫ – предписания, требования, пожелания и ожидания соответствующего (общественно одобряемого) поведения. Социальные нормы – некие идеальные образцы (шаблоны), предписывающие то, что люди должны говорить, думать, чувствовать и делать в конкретных ситуациях. Социальные нормы регулируют поведение людей трояко: дозволением, предписанием и запретом. Дозволение – указание на варианты поведения, которые не запрещены, желательны, но необязательны. Предписания – это указания на требуемые действия. Запрет – указание на действия, которые не следует совершать. Социальные нормы различаются масштабом: одни возникают и существуют в малых группах, другие – в больших группах или в обществе в целом. Они называются «общими

правилами». Это обычаи, традиции, нравы, этикет, манеры поведения. Социальные нормы регулируются обществом с различной степенью строгости: строже всего караются нарушения юридических законов, мягче всего – отдельные виды групповых привычек.

СОЦИАЛЬНЫЙ ИНСТИТУТ – элемент социальной структуры, исторической формы организации и регулирования общественной жизни. С помощью социальных институтов упорядочиваются отношения между людьми, их деятельность и поведение в обществе, обеспечивается устойчивость общественной жизни. В качестве институтов рассматриваются совокупности социальных норм и культурных образцов, определяющих устойчивые формы социального поведения, и система поведения в соответствии с этими нормами.

СОЦИАЛЬНЫЙ КОНТРОЛЬ – механизм социальной регуляции поведения и поддержания общественного порядка. Он включает два главных элемента – нормы и санкции. Нормы – предписания того, как надо правильно вести себя в обществе. Санкции – средства поощрения и наказания, стимулирующие людей соблюдать социальные нормы. Социальный контроль – фундамент стабильности в обществе. Его отсутствие или ослабление ведут к аномии, беспорядкам, смуте и социальному раздору.

ФУНКЦИИ И ДИСФУНКЦИИ ИНСТИТУТОВ. Общая черта основных и неосновных социальных институтов – выполнение функций. Функцией социального института называют ту пользу, которую он приносит обществу, дисфункцией – наносимый обществу вред. Функции и дисфункции бывают явными, если они заявлены, всеми осознаются и очевидны, и латентными если они скрыты от глаза, не заявляются. Функции и дисфункции относительны, а не абсолютны. Каждая из них имеет два варианта – явный и латентный. Функция может быть явной для одних членов общества и латентной для других. То же самое и с дисфункцией. В таком случае пересечение функций, дисфункций, явных и латентных функций можно изобразить в виде логического квадрата.

Литература

Абалкин, Л.И. Новый тип экономического мышления / Л.И. Абалкин. М., 1987.

Адамчук, В.В. Экономика и социология труда / В.В. Адамчук. М., 2001.

Американская социологическая мысль: Тексты / под ред. В.И. Добренькова. М., 1996.

Анализ рынков в современной экономической социологии / пер. с англ.; отв. ред. В.В. Радаев, М.С. Добрякова. М., 2007.

Арон, Р. Этапы развития социологической мысли / Р. Арон. М., 1992.

Бабосов, Е.М. Экономическая социология / Е.М. Бабосов. Минск, 2004.

Беккер, Г.С. Человеческое поведение: экономический подход / Г.С. Беккер. М., 2003.

Белл, Д. Грядущее постиндустриальное общество. Опыт социального прогнозирования / Д. Белл. М., 1999.

Бурдье, П. Социальное пространство: поля и практики / П. Бурдье. М.; СПб., 2007.

Бурдье, П. Социология социального пространства / П. Бурдье. М.; СПб., 2007.

Бухарин, Н.И. Проблемы теории и практики социализма / Н.И. Бухарин. М., 1989.

Ванкевич, Е.В. Управление региональным рынком труда при переходе к рыночной модели социальной политики в Беларуси / Е.В. Ванкевич [и др.]. Витебск, 2004.

Вебер, М. Избранные произведения / М. Вебер. М., 1990.

Вебер, М. История хозяйства / М. Вебер. М., 2001.

Веблен, Т. Теория праздного класса / Т. Веблен. М., 1984.

Верховин, В.И. Экономическая социология / В.И. Верховин. М., 1998.

Верховин, В.И. Экономическая социология и экономическое поведение / В.И. Верховин // Общая социология. М., 2000.

Веселов, Ю.В. Экономическая социология / Ю.В. Веселов, А.В. Петров. СПб., 2005.

Веселов, Ю.В. Экономическая социология: История идей / Ю.В. Веселов. СПб., 1995.

Генкин, Б.М. Экономика и социология труда М., 1998.

Гордон, Л.А. Потери и обретения в России девяностых: в 2-х т. / Л.А. Гордон, Э.В. Клопов. М., 2000.

Гэлбрейт, Дж. К. Новое индустриальное общество / Дж. К. Гэлбрейт. М., 1969.

Гэлбрейт, Дж. К. Экономические теории и цели общества / Дж. К. Гэлбрейт. М., 1976.

Данилов, А.Н. Переходное общество: Проблемы системной трансформации / А.Н. Данилов. Минск, 1997.

Друкер, П. Эффективное управление. Экономические задачи и оптимальные решения / П. Друкер. М., 2003.

Дюркгейм, Э. О разделении общественного труда. Метод социологии / Э. Дюркгейм. М., 1990.

Заславская, Т.И. Современное российское общество: Социальный механизм трансформации / Т.И. Заславская. М., 2004.

Зас*лавская, Т.И.* Социология экономической жизни: очерки теории / Т.И. Заславская, Р.В. Рывкина. Новосибирск, 1991.

Здравомыслов, А.Г. Человек и его работа в СССР и после / А.Г. Здравомыслов, В.А. Ядов. М., 2003.

Зомбарт, В. Буржуа / В. Зомбарт. М., 1994. История в Западной Европе и США. М., 1999.

Капелюшников, Р.И. Российский рынок труда: адаптация без реструктуризации / Р.И. Капелюшников. М., 2001.

Кечина, Е.А. Социология и статистика: методология взаимодействия и развития / Е.А. Кечина. Минск, 2008.

Кобяк, О.В. Экономический человек: закономерности формирования мышления и механизмы управления поведением / О.В. Кобяк. Минск, 2006.

Кондратьев, Н.Д. Большие циклы конъюнктуры и теория предвидения: избранные труды / Н.Д. Кондратьев; М., 2002.

Корель, Л.В. Социология адаптаций: вопросы теории, методологии и методики / Л.В. Корель. Новосибирск, 2005.

Кравченко, А.И. Социология Макса Вебера: труд и экономика / А.И. Кравченко. М., 1997.

Кун, Т. Структура научных революций / Т. Кун; сост. В.Ю. Кузнецов. М., 2002.

Лапин, Н.И. Эмпирическая социология в Западной Европе / Н.И. Лапин. М., 2004.

Маркс, К. Капитал / К. Маркс, Ф. Энгельс: сочинения в 50 т. Т. 23. М., 1960.

Маркузе, Г. Одномерный человек. Исследование идеологии развитого индустриального общества / Г. Маркузе. М., 1994.

Мертон, Р.К. Социальная теория и социальная структура / Р.К. Мертон. М., 2006.

Мизес, Л. Человеческая деятельность: трактат по экономической теории / Л. Мизес. Челябинск, 2008.

Мясникович, М.В. Научные основы инновационной деятельности / М.В. Мясникович. Минск, 2003.

Новая постиндустриальная волна на Западе. Антология / под ред. В.Л. Иноземцева. М., 1999.

Норт, Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Д. Норт. М., 1997.

Ньюстром, Дж. В. Организационное поведение / Дж. В. Ньюстром, К. Дэвис. СПб., 2000.

Осипов, Г.В. Социология и социализм / Г.В. Осипов. М., 1990.

Парсонс, Т. О структуре социального действия / Т. Парсонс. М., 2000.

Петров, А.В. «Глобализация» экономики: социальные и политические аспекты / А.В. Петров. СПб., 2009.

Питерс, Т. В поисках эффективного управления / Т. Питерс, Р. Уотермен. М., 1986.

Поланьи, К. Великая трансформация. Политические и экономические истоки нашего времени / К. Поланьи. СПб., 2002.

Портер, М.Э. Конкуренция / М.Э. Портер. М., 2000.

Потребление и стабильность общества / под ред. С.А. Шавель. Минск, 2010.

Радаев, В.В. Социальная стратификация / В.В. Радаев, О.И. Шкаратан. М., 1995.

Радаев, В.В. Экономическая социология / В.В. Радаев. М., 1997.

Радаев, В.В. Экономическая социология / В.В. Радаев. М., 2005.

Римашевская, Н.М. Человек и реформы: Секреты выживания / Н.М. Римашевская. М., 2003.

Ромашов, О.В. Социология труда и экономическая социология / О.В. Ромашов. М., 2007.

Россия: трансформирующееся общество / под ред. В.А. Ядова. М., 2001.

Рофе, А.И. Теоретические основы экономики и социологии труда / А.И. Рофе, А.Л. Жуков. М., 1999.

Рубанов, А.В. Механизмы массового поведения / А.В. Рубанов. Минск, 2000.

Рывкина, Р.В. Социология российских реформ: социальные последствия экономических перемен / Р.В. Рывкина. М., 2004.

Селигмен, Б. Основные течения современной экономической мысли / Б. Селигмен. М., 1968.

Смелсер, Н. Социология / Н. Смелсер. М., 1994.

Смит, А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит // Антология экономической классики: в 2 т. Т. 1. М., 1993.

Современная западная социология: хрестоматия / авт.-сост. Г.Н. Соколова, Л.Г. Титаренко. Минск, 2008.

Соколова, Г.Н. Белорусский рынок труда: тенденции развития и социальные механизмы регулирования / Г.Н. Соколова. Минск, 2006.

Соколова, Г.Н. Социология труда / Г.Н. Соколова. Минск, 2002.

Соколова, Г.Н. Трансформационные процессы в Беларуси и России: социальный аспект / Г.Н. Соколова [и др.]. Минск, 2009.

Соколова, Г.Н. Экономическая реальность в социальном измерении: экономические вызовы и социальные ответы / Г.Н. Соколова. Минск, 2010.

Соколова, Г.Н. Экономическая социология / Г.Н. Соколова. Минск, 1995.

Соколова, Г.Н. Экономическая социология / Г.Н. Соколова. Минск, 1998.

Соколова, Г.Н. Экономическая социология / Г.Н. Соколова. Минск, 2000.

Сорокин, П.А. Человек. Цивилизация. Общество / П.А. Сорокин. М., 1992.

Сорокин, П.А. Социальная мобильность / П.А. Сорокин. М., 2005.

Социальное рыночное хозяйство: концепция, практический опыт и перспективы применения в России / под общ. ред. Р.М. Нуреева. М., 2007.

Социальные проблемы становления инновационной экономики в Беларуси / под ред. Г.Н. Соколовой. Минск, 2008.

Социальные реформы в Беларуси: Социологический анализ / С.А. Шавель [и др.]. Минск, 2004.

Социологическая энциклопедия / под общ. ред. А.Н. Данилова. Минск, 2003.

Социология / под науч. ред. А.Н. Данилова. Минск, 2012.

Средние классы в России: экономические социальные стратегии / под ред. Т. Малевой. М., 2003.

Средний класс в современной России / под ред. М.К. Горшкова, Н.Е. Тихоновой. М., 2008.

Стиглиц, Дж. Ю. Глобализация: тревожные тенденции / Дж. Ю. Стиглиц. М., 2003.

Стиглиц, Дж. Ю. Ревущие девяностые. Семена развала / Дж. Ю. Стиглиц. М., 2005.

Титаренко, Л.Г. Ценностный мир современного белорусского общества: Гендерный аспект / Л.Г. Титаренко. Минск, 2004.

Тощенко, Ж.Т. Социология труда / Ж.Т. Тощенко. М., 2008.

Тощенко, Ж.Т. Социология труда: опыт нового прочтения / Ж.Т. Тощенко. М., 2005.

Хайек, Ф.А. Пагубная самонадеянность. Ошибки социализма /

Ф.А. Хайек. М., 1992.

Хейне, П. Экономический образ мышления / П. Хейне. М., 1991.

Шавель, С.А. Общественная миссия социологии / С.А. Шавель. Минск, 2010.

Шахотько, Л.П. Модель демографического развития Республики Беларусь / Л.П. Шахотько. Минск, 2009.

Шибутани, Т. Социальная психология / Т. Шибутани. Ростов н/Д., 1999.

Шимов, В.Н. Экономическое развитие Беларуси на рубеже веков: проблемы, итоги, перспективы / В.Н. Шимов. Минск, 2003.

Штомпка, П. Социология социальных изменений / П. Штомпка. М., 1996.

Штомпка, П. Социология. Анализ современного общества / П. Штомпка. М., 2005.

Шумпетер, Й.А. Капитализм, социализм и демократия / Й.А. Шумпетер. М., 1995.

Шумпетер, Й.А. Теория экономического развития / Й.А. Шумпетер. М., 1982.

Экономико-социологический словарь / сост.: Г.Н. Соколова, О.В. Кобяк; под науч. ред Г.Н. Соколовой. Минск, 2002.

Экономическая психология в России и Беларуси: сборник научных работ / под ред. А.Л. Журавлева и В.А. Поликарпова. Минск, 2007.

Экономическая психология: социокультурный подход / под ред. И.В. Андреевой. СПб., 2006.

Экономическая социология / под ред. В.И. Верховина. М., 2006.

Экономическая социология: Новые подходы к институциональному и сетевому анализу. М., 2002.

Экономическая социология: хрестоматия / авт.-сост. Г.Н. Соколова, О.В. Кобяк. Минск, 2001.

Экономический образ мышления: реальность и перспективы / под ред. Г.Н. Соколовой. Минск, 1994.

Эрхард, Л. Благосостояние для всех / Л. Эрхард. М., 1991.

Явлинский, Г.А. Периферийный капитализм: лекции об экономической системе России на рубеже XX–XXI веков / Г.А. Явлинский. М., 2003.

Ядов, В.А. Современная теоретическая социология как концептуальная база исследования российских трансформаций / В.А. Ядов. СПб., 2006.

Ядов, В.А. Стратегия социологического исследования. Описание, объяснение, понимание социальной реальности / В.А. Ядов. М., 1998.

Яковец, Ю.В. Эпохальные инновации XXI века / Ю.В. Яковец. М., 2004.

Becker, G.S. Human Capital: A Theoretical and Empirical Analysis, with Reference to Education / G.S. Becker. New York, 1985.

Economics and Sociology: Redefining Their Boundaries. Princeton, 1990. Handbook of Economic Sociology / ed. by N. J. Smelser and R. Swedberg. Princeton, 1994.

Herzberg, F. Work and the Nature of Man / F. Herzberg. New York, 1976.

Mensch, G. Stalemate in Technology: Innovations Overcome the Depression / G. Mensch. Cambridge, MA: Ballinger Pub. Co., 1979.

Ormerod, P. Butterfly Economics: New General Theory of Social and Economic Behavior / P. Ormerod. London, 2000.

Parsons, T. Economy and Society: A Study in the Integration of Economic and Social Theory / T. Parsons, N. Smelser. London, 1966.

Social Mechanisms. An Analytical Approach to Social Theory / ed. by P. Hedstrom and R. Swedberg. Cambridge, 1998.

Sociology of Economic Life / ed. by M. Granovetter and R. Swedberg. New York, 1992.

Soto, Hernando de. The Mystery of Capital: Why Capitalism Triumphs in the West and Fails Everywhere Else / Hernando de Soto. New York, 2000.

notes

Примечания

1

Соколова, Г.Н. Экономическая социология / Г.Н. Соколова. Минск, 1998.

2

Соколова, Г.Н. Экономическая социология / Г.Н. Соколова. М.; Минск, 2000.

3

Соколова, Г.Н. Экономическая социология / Г.Н. Соколова. Минск, 1995.

4

Экономико-социологический словарь / Г.Н. Соколова [и др.]; под науч. ред. Г.Н. Соколовой. Минск, 2002.

5

Типовая учебная программа для высших учебных заведений по специальности 1-23 01 05 Социология / Составитель Г.Н. Соколова. Минск, 2012.

Соколова, Г.Н. Модернизация как технологический и социальный феномен: Беларусь – Россия / Г.Н. Соколова // Социологические исследования. 2012. № 5. С. 3–12.

Маркс, К. Манифест Коммунистической партии / К. Маркс, Ф. Энгельс. Сочинения: в 50 т. Т 4. М., 1955. С. 424–447.

8

Маркс, К. К критике политической экономии. Предисловие / К. Маркс, Ф. Энгельс. Сочинения: в 50 т. Т. 13. М., 1959. С. 6–8.

9

См.: Маркс, К. Капитал. Т. 1/ К. Маркс, Ф. Энгельс. Сочинения: в 50 т. Т. 23. М., 1960.

Вебер, М. Избранные произведения / М. Вебер. М., 1990. С. 61–272.

11

Вебер, М. Хозяйство и общество: Сборник статей / М. Вебер. М., 1972. С. 145.

12

Вебер, М. Избранные произведения / М. Вебер. М., 1990. С. 61–63.

Там же. С. 273–291.

Селигмен, Б. Основные течения современной экономической мысли / Б. Селигмен. М., 1986. С. 52.

15

Там же. С. 73.

16

См.: Веблен, Т. Теория праздного класса / Т. Веблен. М., 1984.

17

Веблен, Т. Теория праздного класса / Т. Веблен. М., 1984. С. 24.

18

Дюркгейм, Э. О разделении общественного труда. Метод социологии / Э. Дюркгейм. М., 1990. С. 391–32.

19

Дюркгейм, Э. О разделении общественного труда. Метод социологии / Э. Дюркгейм. М., 1990. С. 3–390.

20

См.: Дюркгейм, Э. Самоубийство. Социологический этюд / Э. Дюркгейм. Санкт-Петербург, 1998.

21

Мертон, Р. Социальная структура и аномия / Р. Мертон // Социология преступности (Современные буржуазные теории). М., 1966. С. 299–313.

22

Дюркгейм, Э. О разделении общественного труда. Метод социологии / Э. Дюркгейм. М., 1990. С. 41.

Смит, А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит // Антология экономической классики: в 2 т. Т. 1. М., 1993. С. 79–396.

24

См.: Рикардо, Д. Начала политической экономии и налогового обложения / Д. Рикардо. Избранное. М., 2008.

Маршалл, А. Принципы экономической науки / А. Маршалл. Сочинения: в 3 т. Т. 1.М., 1993. С. 69–84.

Смелсер, Н. Социология экономической жизни / Н. Смелсер // Американская социология. М., 1965.

Смелсер, Н. Социология экономической жизни / Н. Смелсер // Американская социология. М., 1965. С. 55.

Там же. С. 56.

Смелсер, Н. Социология экономической жизни / Н. Смелсер // Американская социология. М., 1965. С. 188–262.

См.: Mayo, E. The Social Problems of an Industrial Civilization / E. Mayo. Harvard, 1945.

31

См.: McGregor, DM. The Human Side of Enterprise / D.M. McGregor. N.Y., 1960.

См.: Whyte, W. The Organization Man / W. Whyte. N.Y., 1956.

Ленин, В.И. Великий почин / В.И. Ленин. Избранные сочинения: в 10 т. Т. 9. М., 1987. С. 9–12.

См.: Erikson, R. The Constant Flux: A Study of Class Mobility in Industrial Societies / R. Erikson, J. Goldthorpe. Oxford, 1952.

См.: Blau, P.M. The American Occupational Structure / RM. Blau, O.D. Duncan. N.Y., 1947.

Сорокин, П.А. Система социологии: в 2 т. Т. 2. Социальная аналитика. Учение о строении сложных социальных агрегатов / П.А. Сорокин. М., 1993. С. 376.

Сорокин, П.А. Человек. Цивилизация. Общество / П.А. Сорокин. М., 1992. С. 295–425.

См.: Сорокин, П.А. Социальная мобильность / П.А. Сорокин. М., 2005.

См.: Parsons, T. The Structure of Social Action / T. Parsons. N.Y., 1937.

См.: Merton, R.K. Social Theory and Social Structure / R.K Merton. Glencoe, 1957.

Соколова, Г.Н. Структурно-функциональный анализ / Г.Н. Соколова // История социологии. Минск, 1997. С. 187–197.

Смелсер, Н. Социология экономической жизни / Н. Смелсер // Американская социология. М., 1965. С. 15.

Smelser N., Swedberg R. The Sociological Perspective on the Economy / N. Smelser, R. Swedberg I I The Handbook of Economic Sociology. New Jersey, 1994. R 4–8.

Смелсер, Н. Социология экономической жизни / Н. Смелсер // Американская социология. М., 1965. С. 69.

Ленин, В.И. Полное собрание сочинений. Т. 44 / В.И. Ленин. М., 1967. С. 158–160.

Там же. С. 160.

Ленин, В.И. Полное собрание сочинений. Т. 44. С. 161.

Бухарин, Н.И. Проблемы теории и практики социализма / Н.И. Бухарин. М., 1989. С. 213.

49

См.: Бухарин, Н.И. Экономика переходного периода / Н.И. Бухарин. М., 1920.

См.: Чаянов, А.В. Очерки по теории трудового хозяйства / А.В. Чаянов. М., 1912–1913.

51

См.: Чаянов, А.В. Организация крестьянского хозяйства / А.В. Чаянов. М., 1925.

Кондратьев, Н.Д. Большие циклы конъюнктуры / Н.Д. Кондратьев // Вопросы конъюнктуры. Т. 1. Вып. 1. М., 1925. С. 24–69.

Кондратьев, Н.Д. Избранные сочинения / Н.Д. Кондратьев. М., 1993. С. 47–55.

Кондратьев, Н.Д. Избранные сочинения. С. 55–56.

Там же. С. 56–59.

Там же. С. 60.

Гэлбрейт, Дж. К. Великий крах 1929 года / Дж. К. Гэлбрейт. Минск, 2009. С. 225.

Немчинов, В.С. Проблемы современной социологии / В.С. Немчинов // Новое время. 1956. № 44. С. 15–18.

Соколова, Г.Н. Возрождение социологии в 60-е годы / Г.Н. Соколова // История социологии. Минск, 1997. С. 349–357.

См.: Человек и его работа: Социологическое исследование. М., 1967; Арутюнян, Ю.В. Опыт социологического изучения села / Ю.В. Арутюнян. М., 1968; Руткееич, М.Н. Социальные перемещения / М.Н. Руткевич, Ф.Р. Филиппов. М., 1970; Гордон, Л.А. Человек после работы: Социальные проблемы быта и внерабочего времени / Л.А. Гордон, Э.В. Клопов. М., 1972; Бюджет времени. Вопросы изучения и использования. Новосибирск, 1977; Социальные проблемы труда и производства. М., 1979 и др.

Заславская, Т.И. Социология экономической жизни: Очерки теории / Т.И. Заславская, Р.В. Рывкина. Новосибирск, 1991. С. 49–67.

Заславкая, Т.И. Социология экономической жизни: Очерки теории. С. 59.

Заславская, Т.И. Социология экономической жизни: Очерки теории. С. 59.

См.: Соколова, Г-Н. Экономическая социология / Г.Н. Соколова. Минск, 1995.

Верховин, В.И. Экономическая социология / В.И. Верховны. М., 1998. С. 5–6.

Swedberg, R. Economic Sociology in Transition: a Review Essay / R. Swedberg //Acta Sociologica. 1984. V. 27. № 4. P. 371–376.

Stinchcombe, A. Economic Sociology / A. Stinchcombe. New York, 1983.

Granovetter, M. The Sociology of Economic Life / M. Granovetter, R. Swedberg. New York, 1992. R 17.

Swedberg, R. Markets as Social Structures / R. Swedberg // The Handbook of Economie Sociology. Ed. by N. Smelser & R. Swedberg. N.Y., 1994. R 255–274. Перевод на русский язык Е.Н. Соколовой, 2000.

Грановеттер, М. Сила слабых связей / М. Грановеттер // Экономическая социология. Т. 10. № 4. 2009. С. 31–50. Режим доступа: www.ecsoc.msses.ru

Granovetter, M. The Sociological and Economic Approaches to Labor Market Analysis: A Sociological Structural View / M. Granovetter // The Sociology of Economic Life. Ed. by M. Granovetter & R. Swedberg. San Francisco, 1992. R 233–237, 243–257. Перевод на русский язык Г.Н. Соколовой, 2000.

Штомпка, П. Социология социальных изменений / П. Штомпка / пер. с англ.; под ред. В.А. Ядова. М., 1996. С. 170–185.

Ядов, В.А. Современная теоретическая социология как концептуальная база исследования российских трансформаций / В.А. Ядов. СПб., 2006. С. 21–28.

Smelser, N. The Sociological Perspective on the Economy / N. Smelser, R. Swedberg // The Handbook of Economic Sociology. New Jersey, 1994. P. 4–5.

Щепаньский, Я. Элементарные понятия социологии / Я. Щепаньский. М., 1969. С. 45.

Блауберг, И.В. Становление и сущность системного подхода / И.В. Блауберг, Э.Г. Юдин. М., 1973. С. 41.

Заславская, Т.И. О социальном механизме развития экономики / Т.И. Заславская // Пути совершенствования социального механизма развития советской экономики. Новосибирск, 1985. С. 8–38.

Хакимов, Р.С. Сущность и социальная роль управленческих отношений / Р.С. Хакимов. Казань, 1986. С. 139–141.

См.: Вишневский, А.Г. Воспроизводство населения и общество / А.Г. Вишневский. М., 1982.

См.: Социально-экономический механизм стимулирования труда. Томск, 1983.

Корелъ, Л.В. Перемещение населения между городом и селом в условиях урбанизации / Л.В. Корель. Новосибирск, 1982. С. 111–115.

Механизм социально-экономического развития региона. Томск, 1983.

Соколова, Г.Н. Экономическая социология / Г.Н. Соколова. Минск, 1995. С. 46.

Соколова, Г.Н. Описание социологическое / Г.Н. Соколова // Экономико-социологический словарь. Минск, 2002. С. 232–233.

Соколова, Г.Н. Объяснение социологическое / Г.Н. Соколова // Экономико-социологический словарь. Минск, 2002. С. 230–231.

Соколова, Г.Н. Рынок труда Республики Беларусь: экономические вызовы и социальные ответы / Г.Н. Соколова. Минск, 2006; Соколова, Г.Н. Социальные проблемы становления инновационной экономики Беларуси / Г.Н. Соколова [и др.]. Минск, 2008; Соколова, Г.Н. Трансформационные процессы в Беларуси и России: социальный аспект / Г.Н. Соколова [и др.]. Минск, 2009.

Дюркгейм, Э. О разделении общественного труда. Метод социологии / Э. Дюркгейм. М., 1990. С. 43.

Смит, А. Исследование о природе и причинах богатства народов: в 2 т. Т. 1. / А. Смит. М., 1993. С. 90.

Соколова, Г.Н. Экономическая социология / Г.Н. Соколова. Минск, 1995. С. 55–62.

Цит. по: Валлон, А. История рабства в античном мире / А. Валлон. М., 1936.

91

Античный способ производства в источниках. М., 1993. С. 102.

92

Цит. по: Сенека, Л. Нравственные письма к Луцилию / Л. Сенека. СПб., 1993. С. 175.

93

Аристотель. Политика: в 6 т. Т. 6. / Аристотель. М., 1911. С. 318–319.

Маркс, К. Сочинения: в 50 т. Т 4. / К. Маркс, Ф. Энгельс. М., 1955. С. 152.

Смит, А. Исследование о природе и причинах богатства народов. Сочинения: в 2 т. Т. 1 / А. Смит. М., 1993. С. 88.

Маркс, К. Сочинения: в 50 т. Т 4. / К. Маркс, Ф. Энгельс. М., 1955. С. 432.

Кондратьев, Н.Д. Большие циклы конъюнктуры / Н.Д. Кондратьев // Избранные сочинения. М., 1993. С. 24–69.

Кондратьев, Н.Д. Большие циклы конъюнктуры / Н.Д. Кондратьев // Избранные сочинения. М., 1993. С. 63.

Кондратьев, Н.Д. Большие циклы конъюнктуры. С. 64

Шумпетер, Й.А. Теория экономического развития / Й.А. Шумпетер. М., 1995. С. 385–431.

Менш, Г. Цунами на рынках капитала / Г. Менш // Экономические стратегии. 2006. № 2. С. 18–23.

Соколова, Г.Н. Экономическая социология / Г.Н. Соколова. Минск, 1995. С. 63–78.

103

Маркс, К. Сочинения: в 50 т. Т. 23. / К. Маркс, Ф. Энгельс. М., 1960. С. 497–499.

Глазьев, С.Ю. Мировой экономический кризис как процесс смены технологических укладов / С.Ю. Глазьев // Вопросы экономики. 2009. № 3. С. 26–37.

Периодизация технологических укладов предложена российским экономистом С.Ю. Глазьевым, который, на основе циклов Н.Д. Кондратьева, выделил и описал жизненные циклы пяти последовательно сменявших друг друга укладов, включая доминирующий в структуре современной экономики информационный технологический уклад.

105

Маркс, К. Сочинения: в 50 т. Т. 23. / К. Маркс, Ф. Энгельс. М., 1960. С. 187.

Кондратьев, Н.Д. Большие циклы конъюнктуры / Н.Д. Кондратьев // Избранные сочинения. М., 1993. С. 24–69; Шумпетер, Й.А. Теория экономического развития / Й.А. Шумпетер. М., 1995; Mensch, G. Stalemate in Technology: Innovations Overcome the Depression / G. Mensh. Cambridge, 1979.

Глазьев, С.Ю. Мировой экономический кризис как процесс смены технологических укладов / С.Ю. Глазьев // Вопросы экономики. 2009. № 3. С. 26–37.

Маркс, К. Сочинения: в 50 т. Т. 6 / К. Маркс, Ф. Энгельс. М., 1957. С. 428–459.

Соколова, Г.Н. Экономическая социология / Г.Н. Соколова. Минск, 1995. С. 79–88.

Маркс, К. Сочинения: в 50 т. Т. 6 / К. Маркс, Ф. Энгельс. М., 1959. С. 454.

111

Соколова, Г.Н. Экономическая социология / Г.Н. Соколова. Минск, 1998. С. 141–142.

Богомолов, О.Т. Экономическая глобализация и ее вызовы / О.Т. Богомолов // Мировая экономика в век глобализации. М., 2007. С. 13–42.

Богомолов, О.Т. Экономическая глобализация и ее вызовы. С. 27–28.

Кастельс, М. Становление общества сетевых структур / М. Кастельс // Новая постиндустриальная волна на Западе. Антология. М., 1999. С. 492–505.

115

Кастельс, М. Становление общества сетевых структур. С. 497.

Там же. С. 497–498.

117

Кастельс, М. Становление общества сетевых структур. С. 498–499.

Кастельс, М. Становление общества сетевых структур. С. 501.

119

Там же. С. 502.

120

Кастельс, М. Становление общества сетевых структур. С. 502–503.

121

Соколова, Г.Н. Модернизация как технологический и социальный феномен: Беларусь – Россия. / Г.Н. Соколова // Социологические исследования. 2012. № 5. С. 3–12.

Домбровский, В. О. О научно-промышленной политике России на рубеже веков / В.О. Домбровский // Проблемы теории и практики управления. 2000. № 1.С. 15–31.

Глазьев, С.Ю. Мировой экономический кризис как процесс смены технологических укладов / С.Ю. Глазьев // Вопросы экономики. 2009. № 3. С. 26–37.

Шимов, В.Н. Структурная трансформация промышленного комплекса страны: императивы и направления реализации / В.Н. Шимов // Социология. 2010. № 1.С. 9-16.

125

Соколова, Г.Н. Экономическая социология / Г.Н. Соколова. Минск, 1995. С. 103.

Соколова, Г.Н. Экономическая социология / Г.Н. Соколова. Минск, 1995. С. 105.

Абалкин, Л.И. Новый тип экономического мышления / Л.И. Абалкин. М., 1987. С. 17–36.

Хейне, П. Экономический образ мышления / П. Хейне. М., 1991. С. 37–45.

Абалкин, Л.И. Новый тип экономического мышления / Л.И. Абалкин. М., 1987. С. 11.

Маркс, К. Сочинения: в 50 т. Т. 13. / К. Маркс, Ф. Энгельс. М., 1959. С. 7.

Попов, В.Д. Экономическое сознание: сущность, формирование, роль в обществе / В.Д. Попов. М., 1989. С. 7.

Попов, В.Д. Экономическое сознание: сущность, формирование, роль в обществе. С. 7–8.

Соколова, Г.Н. Экономическая социология / Г.Н. Соколова. Минск, 1995. С. 100–113.

134

Гельвеций, К.А. Об уме / К.А. Гельвеций. М., 1938. С. 34.

135

Гегель. Сочинения: в 10 т. Т. 8. / Гегель. М., 1935. С. 20.

Соколова, Г.Н. Экономическая социология / Г.Н. Соколова. Минск, 1995. С. 129.

137

Маркс, К. Сочинения: в 50 т. Т. 18. / К. Маркс, Ф. Энгельс. М., 1961. С. 271.

Здравомыслов, А.Г. Потребности. Интересы. Ценности / А.Г. Здравомыслов. М., 1986. С. 98.

139

Маркс, К. Сочнения: в 50 т. Т. 18. / К. Маркс, Ф. Энгельс. М., 1961. С. 271.

Маркс, К. Сочинения: в 50 т. Т. 18. С. 89.

Здравомыслов, А.Г. Потребности. Интересы. Ценности / А.Г. Здравомыслов. М., 1986. С. 106.

Заславская, Т.И. Социализм, перестройка и общественное мнение / Т.И. Заславская // Социологические исследования. 1991. № 8. С. 10–12.

Явлинский, Г.А. Мотивация власти: абстрактные цели и реальные интересы / Г.А. Явлинский // Периферийный капитализм. М., 2003. С. 14–26.

Шиллер, Г. Манипуляторы сознанием / Г. Шиллер. М., 1980.

145

Липман, У. Общественное мнение / У. Липман. М., 2004. С. 37.

См.: Олпорт, У. Становление личности / У. Олпорт. Избранные труды. М., 2002.

147

Адорно, Т. Исследование авторитарной личности / Т. Адорно. М., 2001. С.274.

Роббер, М.А. Психология индивида и группы / М.А. Роббер, Ф. Тильман. М., 1988. С. 171.

Языковое сознание: стереотипы и творчество. М., 1988. С. 47.

Кон, И.С. Социология личности / И.С. Кон. М., 1967. С. 113.

Тэджфел, Г. Социальная идентичность и межгрупповые отношения / Г. Тэджфел. М., 1982.

Демъянков, В.З. Стереотипы / В.З. Демьянков // Словарь когнитивных терминов. М., 1996. С. 177.

153

Там же. С. 178–179.

Адорно, Т. Исследование авторитарной личности / Т. Адорно. М., 2001. С. 279.

Сорокин, П.А. Человек. Цивилизация. Общество / П.А. Сорокин. М., 1992. С. 51–52.

Там же. С. 53–60.

Бабосов, Е.М. Социальный стереотип / Е.М. Бабосов, В.И. Русецкая // Социологический словарь. Минск, 1991. С. 352–353.

Соколова, Г.Н. Экономическая социология / Г.Н. Соколова. Минск. 1995. С. 140–151.

Соколова, Г.Н. Экономическая социология. Минск, 1995. С. 152–159.

Гуггенбергер, Б. Теория демократии / Б. Гуггенбергер // Полис. 1991. № 4. С. 137.

Мельник, В.А. Политология / В.А. Мельник. Минск, 1996. С. 122–123.

Соколова, Г.Н. Модернизация как технологический и социальный феномен: Беларусь – Россия / Г.Н. Соколова // Социологические исследования. 2012. № 5. С. 3–12.

Сорокин, П.А. Человек. Цивилизация. Общество / П.А. Сорокин. М., 1992. С. 392–404.

Хайек, Ф.А. Дорога к рабству / Ф.А. Хайек. // Вопросы философии, 1990. № 11. С. 158.

165

Неизвестный, Э. Катакомбная культура и власть / Э. Неизвестный // Вопросы философии 1991. № 10. С. 5.

Хайек, Ф.А. Дорога к рабству. С. 158.

167

Неизвестный, Э. Катакомбная культура и власть. С. 6.

Хайек, Ф.А. Дорога к рабству. С. 158.

169

Неизвестный, Э. Катакомбная культура и власть. С. 5–6.

Смит, А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит // Антология экономической классики: в 2 т. Т. 1. М., 1993. С. 164–181.

171

Смит, А. Исследование о природе и причинах богатства народов. С. 164–165.

Там же. С. 165–167.

173

Там же. С. 167–168.

Там же. С. 168–169.

175

Смит, А. Исследование о природе и причинах богатства народов. С. 169–170.

Хейне, П. Экономический образ мышления / П. Хейне. М., 1991. С. 27–35.

177

Хейне, П. Экономический образ мышления. С. 28.

Там же. С. 28.

Хайне, Н. Экономический образ мышления. С. 28–29.

Соколова, Г.Н. Экономическая социология / Г.Н. Соколова. Минск, 1995. С. 160–172.

181

Соколова, Г.Н. Экономическая социология / Г.Н. Соколова. Минск, 1995. С. 166–167.

Никифоров, А.Л. Деятельность, поведение, творчество / А.Л. Никифоров // Деятельность: теории, методологии, проблемы. М, 1990. С. 61–63.

183

Саморегуляция и прогнозирование социального поведения личности / под ред. В.А. Ядова. Л., 1979. С. 10.

Кобяк, О.В. Экономическое поведение предприятия и форма собственности / О.В. Кобяк // Белорусский экономический журнал. 1998. № 4. С. 56–62.

Кобяк, О.В. Экономический человек: закономерности формирования мышления и механизмы управления поведением / О.В. Кобяк. Минск, 2006. С. 86–98.

Щепаньский, Я. Элементарные понятия социологии / Я. Щепаньский. М., 1969. С. 50.

Левада, Ю.А. Лекции по социологии / Ю.А. Левада // Информационный бюллетень. № 5(20). ИС РАН. 1969. С. 50–66.

Моль, А. Социодинамика культуры / А. Моль. М., 1973. С. 83–84.

Давидович, В.Е. Сущность культуры / В.Е. Давидович, Ю.А. Жданов. Ростов, 1979. С. 83.

Маркс, К. Сочинения: в 50 т. Т. 23. / К. Маркс, Ф. Энгельс. М., 1960. С. 187.

Каган, М.С. Человеческая деятельность / М.С. Каган. М., 1983; Файнбург, З.И. Культура и история / З.И. Файнбург // Проблемы теории культуры. М., 1977; Маркарян, Э.С. Теория культуры и современная наука / Э.С. Маркарян. М., 1983.

Маркарян, Э.С. Теория культуры и современная наука. С. 106–107.

Там же. С. 64–69.

Заславская, Т.И. Социология экономической жизни / Т.И. Заславская, Р.В. Рывкина. Новосибирск, 1991. С. 110–111.

195

Радаев, В.В. Экономическая социология / В.В. Радаев. М., 1997. С. 80.

Соколова, Г.Н. Экономическая социология / Г.Н. Соколова. Минск, 1995. С. 114–127.

Печчеи, А. Человеческие качества / А. Печчеи. М., 1985. С. 56.

Соколова, Г.Н. Культура труда в социальном развитии технической интеллигенции / Г.Н. Соколова. Минск, 1989. С. 22.

199

См.: Пригожий, А.И. Нововведения: стимулы и препятствия / А.И. Пригожин. М., 1989.

Соколова, Г.Н. Экономическая социология / Г.Н. Соколова. Минск, 1995. С. 184–195.

201

Сорокин, П.А. Человек. Цивилизация. Общество / П.А. Сорокин. М., 1992. С. 269–270.

Вебер, М. Избранные произведения / М. Вебер. М., 1990. С. 85.

203

Веблен, Т. Теория праздного класса / Т. Веблен. М., 1984. С. 122–123.

Соколова, Г.Н. Экономическая социология / Г.Н. Соколова. Минск, 1995. С. 189–190.

Соколова, Г.Н. Рынок труда Республики Беларусь: экономические вызовы и социальные ответы / Г.Н. Соколова. Минск, 2006.

Boje, T. Employment Stability and Different Labour Market Systems / T. Boje. Roskidle; Denmark, 2004; Timmer, J. On the Edge of the Labour Market / J. Timmer. Amsterdam, Netherlands, 2004.

Леонтьев, В.В. Экономическое эссе. Теории, исследования, факты и политика / В.В. Леонтьев. М., 1990. С. 17.

Берталанфи, Л. Общая теория систем: критический обзор / Л. Берталанфи // Исследования по общей теории систем: сборник переводов. М., 1969. С. 23–82.

Блауберг, И.В. Системный подход в современной науке / И.В. Блауберг [и др.] // Проблемы методологии системных исследований. М., 1970. С. 7–48.; См.: Блауберг, И.В. Становление и сущность системного подхода / И.В. Блауберг, Э.Г. Юдин. М., 1973.

Соколова, Г.Н. Анализ социологический / Г.Н. Соколова // Экономико-социологический словарь. Минск, 2002. С. 28–30.

211

Таранова, Е.В. Адаптационные стратегии предприятий легкой промышленности Республики Беларусь: социологический анализ / Е.В. Таранова // Социология. 2006. № 4. С. 77–85.

Соколова, Г.Н. Моделирование социологическое / Г.Н. Соколова // Экономико-социологический словарь. Минск, 2002. С. 198–199.

Кобяк, О.В. Экономический человек: закономерности формирования мышления и механизмы управления поведением / О.В. Кобяк. Минск, 2006. С. 99–106.

Хейне, П. Экономический образ мышления / П. Хейне. М., 1991. С. 24.

Кобяк, О.В. Экономический человек: закономерности формирования мышления и механизмы управления поведением / О.В. Кобяк. Минск, 2006. С. 106–118.

Кобяк, О.В. Экономический человек: закономерности формирования мышления и механизмы управления поведением / О.В. Кобяк. Минск, 2006. С. 150–157.

Хейне, П. Экономический образ мышления / П. Хейне. М., 1991. С. 32.

Там же. С. 32–33.

Экстраверсия – интроверсия // Психология. Словарь. М. С. 459–460.

Данилов, А.Н. Переходное общество: Проблемы системной трансформации / А.Н. Данилов. Минск, 1998. С. 12.

221

Национальная стратегия устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2020 года / Национальная комиссия по устойчивому развитию Республики Беларусь. Минск, 2004. С. 31–32, 69–71.

Программа социально-экономического развития Республики Беларусь на 2011–2015 годы. Минск, 2010. С. 8–21.

Соколова, Г.Н. Экспертиза социологическая / Г.Н. Соколова // Экономико-социологический словарь. 2002. С. 434–435.

Шимов, В.Н. Устойчивое развитие: проблемы, императивы, механизмы достижения / В.Н. Шимов [и др.] // Белорусский экономический журнал. 2002. № 1.С. 4–5.

Там же. С. 5, 10–11.

Национальная стратегия устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2020 года / Национальная комиссия по устойчивому развитию Республики Беларусь. Минск, 2004.

Программа социально-экономического развития Республики Беларусь на 2011–2015 годы. Минск, 2010.

Там же. С. 9.

Статистический ежегодник Республики Беларусь. Минск, 2013.

Регионы Республики Беларусь. Минск, 2013.

Социально-экономическое положение домашних хозяйств Республики Беларусь: статистический сборник. Минск, 2013.

Социальное положение и уровень жизни населения Республики Беларусь: статистический сборник. Минск, 2013.

Соколова, Г.Н. Концептуальная модель и реальные тенденции социальной политики в Республике Беларусь / Г.Н. Соколова // Проблемы управления. 2002. № 3 (4). С. 11–12; Соколова, Г.Н. Феномен модернизации в глобализирующемся мире: методологический аспект анализа / Г.Н.Соколова // Проблемы управления. 2012. № 3 (44). С. 116–123.